КАК ЛЮДИ ДЕЛАЮТ СЕБЯ

КАК ЛЮДИ ДЕЛАЮТ СЕБЯ

Обычные россияне в необычных обстоятельствах: концептуальное осмысление восьми наблюдавшихся случаев

Москва • Логос • 2010

УДК 30
ББК 60.05
К16

Издание осуществлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (Издательский проект, Грант № 10-03-16050д)

Авторский коллектив

А.А. Барсамова (гл. 6), *Е.Н. Данилова* (введение, общее заключение, гл. 1), *О.Н. Дудченко* (гл. 8), *К. Карин* (введение, общее заключение, гл. 1, 2), *С.Г. Климова* (п. 3.1, гл. 5), *И.А. Климов* (гл. 4), *А.В. Мытиль* (гл. 8), *О.А. Оберемко* (гл. 7), *Е.Н. Ядова* (п.3.2), *В.А. Ядов* (введение, общее заключение, гл. 1)

К16 **Как люди делают себя**. Обычные россияне в необычных обстоятельствах: концептуальное осмысление восьми наблюдавшихся случаев / под общ. ред. В.А. Ядова, Е.Н. Даниловой, К. Клеман. – М.: Логос, 2010. – 388 с.

ISBN 978-5-98704-521-3

Монография представляет собой итог коллективного исследовательского проекта и предлагает описание и интерпретацию восьми наблюдавшихся в разных регионах России случаев поведения людей в проблемной ситуации, включая новых фермеров, жильцов самоуправляемых домов, «челноков» начала 1990-х гг., ипотечных заемщиков, молодых фанатов рок-музыки, предпринимателей-благотворителей, забастовщиков и ВИЧ-инфицированных пациентов. Эти случаи поведения обычных людей, оказавшихся в ситуации, требующей выбора, интерпретируются в логике ряда теоретических подходов: в теориях адаптивного поведения, ломки привычной идентичности, деятельностно-активистского подхода, в логике феноменолоического анализа повседневных практик и субъективных «конструкций» жизненной ситуации.

Книга написана доступным для неспециалиста языком с пояснением профессиональной терминологии. Авторы подробно излагают последовательность действий в реализации своего проекта: теоретические предпосылки, их уточнение в процессе исследования, методологию и процедуры получения исходных данных, логику интерпретации полевых материалов, аргументируют итоговые выводы. Монография может служить учебным пособием для студентов социологов и смежных областей знания.

Для научных работников и студентов обществоведов, а также администраторов и всех, желающих понять современное российское общество.

ÓÄÊ 30
ÁÁÊ 60.05

ISBN 978-5-98704-521-3

Оглавление

Введение

Замысел предлагаемой работы явился итогом длительных дискуссий сотрудников подразделения Института, носящего претенциозное название «Отдел теоретического анализа социальных трансформаций». Наряду с исследованиями макропроцессов в постсоветской России и других странах бывшего СЭВ, авторы на протяжении почти 20 лет вели мониторинг идентификационных сдвигов россиян, вынужденных определиться, ответив на вопрос: «Кто мы?» [11]. С течением времени удалось осуществить компаративные проекты с близкими нам по славянской культуре польскими коллегами [12] и даже с совсем не схожими ни по культуре, ни по менталитету загадочными дальневосточными соседями – китайцами. Мы также имели возможность убедиться в несомненном различии институциональных и ментальных структур, регулирующих трудовые взаимоотношения на российских промышленных предприятиях и предприятиях стран Запада [13]. Авторы систематически наблюдали, что происходит с согражданами, силою обстоятельств вынужденными адаптироваться к новым, непривычным для них условиям: оказавшимися без средств к существованию в кризисные 1990-е гг., провоцируемыми работодателями к коллективным протестным акциям и т.д.

Чтобы концептуально осмыслить накопленную авторами и полученную другими исследователями информацию о социальных процессах в нынешнем российском обществе, мы будем опираться на концепции персональной и социальной идентификации в меняющемся социальном пространстве, теорию адаптационных механизмов, преимущественно кон-

цепцию освоения социальных условий под себя (adjustment). Будем следовать деятельностно-активистскому подходу Э. Гидденса [8], А. Турена [28] и П. Штомпки [29]. Наконец, при анализе наблюдаемых практик членов отобранных нами сообществ мы будем опираться на идею фреймов[1] И. Гофмана, которую рассматриваем как вполне адекватную, потому что она совмещает воедино особый образ социальной ситуации, конструируемый субъектом, и адекватные ему практики.

Наши герои отличаются тем, что, столкнувшись с необычной ситуацией или жизненными обстоятельствами, реагируют не так, как большинство, а меняют свои привычные поведенческие практики, видоизменяют свой взгляд на ситуацию, свое «Я» и своих близких.

Таковы активисты забастовочного движения и жилищного самоуправления, челноки начала 90-х гг. прошлого века и те, кто стал заниматься благотворительностью, осваивать новые финансовые инструменты, кто нашел свою нишу в среде фанатов рок-музыки и даже те, кто попал в драматическую ситуацию после обнаружения опасной болезни.

Глава 1

Laboratorium: замысел, концептуальные рамки и методология исследования, развитие теоретико-методологических оснований применительно к наблюдению различных сообществ

Замысел проекта. В этой главе мы хотим показать, каким образом авторский коллектив продвигался к используемой в книге концептуализации эмпирических данных, какие социальные проблемы побуждали к пересмотру прежних концептуальных установок, с какими методологическими разветвлениями приходилось сталкиваться и, наконец, почему мы решили написать эту книгу так, а не иначе.

Замысел проекта состоял в том, чтобы проверить, насколько деятельностно-активистский подход в современной теории применим к исследованию отечественных реалий нашего времени. Ставились вопросы: «Как формируется поведение индивидов – акторов, как меняются их практики, когда они сталкиваются с необычными ситуациями, как они определяют, конструируют новую для себя реальность, как сообщества граждан своими действиями способствуют (или не способствуют) изменению институциональных практик?» В том, что такие сообщества имеются, мы не сомневались, поскольку общеизвестны факты гражданских инициатив, протестных акций и т.п.

Авторы книги опираются на две теоретико-методологические парадигмы: деятельностно-активистскую и парадигму ис-

следования повседневности. В активистском подходе ключевое понятие – агент, т.е. субъект социального действия. Вторая парадигма акцентирует внимание на действиях актора в определенной жизненной среде[2]. Все сектора социальной реальности, попадающие в поле нашего внимания, можно назвать полями повседневного взаимодействия.

Контекст: социальные трансформации и изменения идентичности. П. Штомпка описывает состояние «пост» как культурную травму [30]. И действительно, граждане неожиданно и все разом обнаруживают непригодность усвоенных с детства норм социальных взаимодействий. Люди потеряли ориентацию в социальном пространстве.

Мы пытались уяснить, что происходит в постсоветском обществе, опираясь на свидетельства идентификационной ломки. Когда в 1990-е гг. мы начинали свой мониторинг для отслеживания идентификационных сдвигов в России, нас не столько интересовал феномен социальной идентичности сам по себе, сколько возможность использования получаемых представительных данных в качестве своего рода объектива, сквозь который можно заметить динамику и на этом основании осмыслить социальные механизмы взаимоотношений между индивидами и их отношений с более широкими общностями, равно как и ресурсы адаптации в нестабильных условиях.

Первая идея, которая пришла тогда в голову, была проста – описать общую картину самоопределения людей в неустойчивом социальном пространстве. Известно, что в ситуации социальной нестабильности люди склонны искать опору среди «своих». Усиливается чувство причастности к «своим» груп-

---

[2] Актор – термин из лексикона ролевых представлений о личности, согласно которым люди исполняют заданные обществом функции-роли. В нашем употреблении русское «актёр» облагорожено латинизмом. Агент – термин, также вызывающий не самые приятные ассоциации. В английском слово произносится как agent, корень – agency, т.е деятельность, активность. Мы употребляем этот термин в смысле деятельный субъект или субъект действия.

пам и ослабевает к «другим», которые могут восприниматься как чужие или даже враждебные. То, что мы называли социальными идентификациями – это обозначение самоощущения принадлежности к какой-либо группе или общности, которая видится «своей», как ее осознает или конструирует респондент. Из наших массовых обследований явствует, что в годы радикальных перемен, становления новых социальных порядков люди особенно нуждаются в отношениях, присущих общинному укладу [11]. Социальные психологи подчеркивают защитные функции таких идентификаций. Когда во внешнем мире все меняется, люди испытывают беспокойство и тревогу, а близкие (родственники, друзья) обеспечивают защиту. Что касается более широких сообществ (гражданских, политических), то именно с ними чувство сопричастности в «судьбоносные» годы падает. Такие процессы усиливаются и все более проявляющимся индивидуализмом. Граждане, осваивающие новые социальные идентичности, воспринимают «своих» и с точки зрения потерь и приобретений за годы перемен. Для одних «мы – это потерявшие от реформ», для других «мы – те, кто сами делают свою судьбу»[3].

Анализ данных, полученных в ходе последовательных волн мониторинга (1991–2002), в совокупности с реальными изменениями в обществе заставили авторов по-новому взглянуть на происходящее. От массовых опросов мы обратились к изучению различных случаев поведения отдельных социальных групп и сообществ этнографическими методами и убедились, что среди соотечественников немало таких, которые не просто пассивно адаптируются к обстоятельствам, но, напротив, не покоряются своей жизненной ситуации, а пытаются изменить и жизнь, и подчас саму ситуацию. Тем самым они корректируют или расширяют свою идентичность, закрепляя ее в новых повседневных практиках. Такие изменения массовыми опросами не выявишь.

[3] Из наших исследований мы знаем, что в период 1998–2002 гг. российские граждане начали чувствовать себя увереннее: доля считающих, что они сами делают свою судьбу, увеличивалась и составила 75%, доля относящих себя к жертвам реформ сократилась с 38% в 1998 г. до 27% в 2002 г. и выросла доля определяющих себя как тех, кто добился успеха: с 69 до 76%.

С позиций классического структурного функционализма (Т. Парсонс) индивиды рассматриваются в роли тех, чья активность направлена на встраивание в социальные структуры, адаптацию к заданным извне условиям и требованиям социальной среды[4] [7]. Мы намерены показать, как в случае резкой смены жизненной ситуации обычный постсоветский человек начинает действовать необычно, как он мобилизует все доступные ему ресурсы, чтобы не просто приспособиться к новым условиям, но освоить их сообразно своим интересам и потребностям.

Если не задаваться вопросами – что важнее: структуры или субъекты? и в какой последовательности они обусловливают друг друга? [8; 20], – то интересно следующее. Как действуя в пределах общего коридора возможностей и правил игры, заданных социальными институтами, люди меняют привычное поведение, начинают жить по-новому и в случае драматических изменений условий своей жизни находят нестандартные решения, изменяют направление своей биографии, формируют иную идентичность. Речь идет об обычных людях, которые находят силы для расширения возможностей собственного выбора.

Мы ставим перед собой задачу описать многообразие индивидуальных практик и стратегий в рамках, казалось бы, одинаковых для всех возможностей, показать, что не всегда идентичность навязывается внешними структурными ограничениями, а вырабатывается из повседневных жизненных практик и закрепляется в них.

[4] Э. Гидденс, единственный из западных социологов, кто был удостоен звания почетного члена РАН, назвал парсонианскую модель социализации личности превращением человека в «обструганного болвана». В своей монографии он представил индивида как активного социального субъекта.

Объекты исследования. Авторы исследования быстро сошлись в том, что одной из подходящих групп могут стать челноки начала 1990-х гг. Челночество развивалось как массовое движение в условиях экономического кризиса, прекращения выплат заработной платы и едва сдерживаемого сокращения работников предприятий и учреждений. Челноки вынудили властные структуры спешно латать дыры в законодательстве, регулирующем рынок и таможенные правила. Далее, мы добавили к целевым объектам полевых наблюдений случаи забастовки на АвтоВАЗе, деятельность жильцов многоквартирных домов, которые воспользовались новым законодательством о жилищном самоуправлении, ВИЧ-инфицированных, внезапно узнавших о болезни, молодых музыкальных фанатов, тех, кто начал заниматься благотворительностью и тех, кто стал осваивать новые финансовые инструменты. Для получения данных наряду с прямыми наблюдениями использовали в основном глубинные интервью и фокус-группы. Следуя логике методологического индивидуализма, мы описываем конкретные ситуации наших героев так, как они сами интерпретируют их и свои действия.

Объектами исследования выступали индивиды, в жизни которых произошли перемены, как правило, не ожидаемые и тревожные, связанные и с изменениями внешней социально-экономической среды и обстоятельств их частной жизни. Именно тогда совокупность случайных жизненных ситуаций, внешних и внутренних, событий и факторов дают новый качественный эффект и приводят к изменениям. В наших наблюдениях часто встречаются такие совпадения. Для того чтобы внешнее событие или ситуация (это мы называем социальным контекстом) – систематическая невыплата зарплат, изменения институциональных условий (например, возможностей для передвижения, ведения бизнеса и т.п.) – повлияли на поведение человека, они должны как-то совпадать и с внутренним событием частной жизни (семейные проблемы, встреча с новыми людьми, потеря работы и т.п.). Таковы активисты, челноки, благотворители, кооператоры,

ипотечные заемщики. Даже, казалось бы, те люди, изменения в жизни которых связаны с личной ситуацией (болезнь, утрата близких или увлечение модными рокерами), в своих решениях и дальнейших практиках подвластны влиянию и внешних факторов (уровень и возможности медицинского обслуживания для ВИЧ-инфицированных, школьная рутина в случае молодых музыкальных фанатов и т.п.)

Стратегия аналитического теоретизирования. Начиная этот проект, мы действовали по методологической схеме аналитического теоретизирования, описанной Дж. Тернером [22]. Он предлагает программировать эмпирическое исследование необычным путем, а именно: двигаться сверху от, как он называет, симпатичной философии, т.е. некоторой общей теории, и одновременно снизу от эмпирических данных. Фактуальные свидетельства могут быть представлены и жизненными наблюдениями ученых, и ранее полученными ими в ходе проведенных исследований данными. Методология Дж. Тернера предполагает, что путем встречного движения от теории к эмпирии и от наблюдений к исходным концептуальным посылкам должны возникнуть *сенсибилизирующие понятия*, равно чувствительные к теории и к материалам полевых наблюдений [35, с. 100]. Нам следовало найти сенсибилизирующие дефиниции к концептам не одного, а нескольких теоретических подходов. Один – макросоциальный, активистский, представленный Э. Гидденсом, П. Штомпкой и др., а другой – микросоциальный с опорой на идеи И. Гофмана.

Результатом многократных дискуссий в «лаборатории», а проще за столом на четвертом этаже института, где располагается наш отдел, авторы коллективно выработали целый ряд такого рода понятий. В их числе понятия разного уровня, непосредственно и опосредованно примыкающие к исходным концептам. Так, в логике активистских макротеорий, эмпирически чувствительных к концепту «социальный ресурс агента», мы используем насыщенные эмпирическими индикаторами понятия «ресурсоемкие» и «малоресурсные» субъекты. При обращении к жизненному пути героев наших кейсов мы

совместили концепцию повседневности А. Шюца с концепциями прагматической вовлеченности Л. Тевено и фреймов И. Гофмана, расширили пространственный и временной масштабы социальной ситуации и определили эмпирические переменные.

В своих прежних исследованиях сдвигов социальных идентичностей посредством массовых опросов в качестве исходной информации мы располагали сведениями о когнитивных и в меньшей степени эмотивных компонентах идентификационных установок (аттитюдов) и на этом основании гипотетически делали выводы о поведенческих стратегиях респондентов. Обращаясь к так называемой качественной методологии (рассказ, фокус-группа, прямое наблюдение), мы следуем обратным путем – реконструируем идентификационные склонности представителей тех или иных целевых групп на основе данных об их поведенческих практиках.

Агенты социальных взаимодействий и их ресурс. Э. Гидденс указывает на взаимосвязи между бессубъектными институтами и собственно социальными субъектами (индивидами, их сообществами). Социальные субъекты – это, в терминологии Э. Гидденса, агенты. Но агенты – социальные субъекты – первоначально социализируются в рамках тех социальных институтов, которые уже существуют, и лишь позже, приобретя должный личностный и статусный ресурс, своими практическими действиями влияют на изменения социальных институтов и иных структур вплоть до их радикальных преобразований. Поскольку социальные институты обладают некими необходимыми для общества собственными институциональными ресурсами (М. Арчер), социальные субъекты вместе с тем способны или не вполне способны создавать правила пополнения и использования ресурсов социальных институтов. Пример институционального ресурса – различия в конституционном законоустройстве: либо разрешено все, что не запрещено, либо разрешено лишь то, что разрешено. А. Турен, как и другие теоретики активистского направления, переносит фокус внимания исследователя с институтов как

структур на процессы их формирования и, прежде всего, на агентов, инициирующих и поддерживающих социальные изменения (социальные движения в особенности) [28].

Здесь для нас важны составляющие персонального и социального ресурса агентов. Одни из них обладают значительными экономическими, культурными, социальными (в смысле наличия обширных или ограниченных сетей взаимодействия с другими деятелями) и другими статусными ресурсами (назовем их ресурсоемкими), тогда как другие – слаборесурсные, не имея таких капиталов, вынуждены подчиняться устанавливаемым правилам. Иными словами, как правило, сильноресурсные социальные субъекты формируют и своими практиками закрепляют правила социальных взаимодействий, трансформируют институциональную среду и вместе с тем наращивают собственный капитал (экономический, политический, капитал интеракций, контроль за средствами массовой информации и т.п.). Однако не всегда обязательно иметь больше ресурсов, чтобы влиять на принятые правила игры. Так, среди общественных активистов подавляющее большинство – люди малоресурсные, которые ради того и мобилизуют все имеющееся в их распоряжении, чтобы преодолеть свое незавидное положение. Челноки, находясь в тех же кризисных условиях, что и большинство, стали пионерами рынка. Какими ресурсами они обладали? Как их активность влияла на становление новых правил социальных взаимодействий? Закрепляются ли новые правила в соответствующих практиках или законодательно? Все это вопросы для исследования.

Механизмы деятельного освоения субъектом заданных социальных условий. Наш подход основывается на том, что институциональные рамки задают коридор возможностей для индивидов, однако в нем относительно много свободного пространства для самостоятельного выбора и множественности идентичностей. Самоидентификация личности-индивида в современном обществе всегда множественна. В сложном мире человек в зависимости от жизненной ситуации извле-

кает из багажа своих идентичностей ту, что более адекватна данной ситуации взаимодействия с другими. Постсоветское общество многократно расширило диапазон периферийных идентичностей. Однако «идентификационное ядро» все еще остается проблемой для исследователей. И в Советском Союзе, как показал Б. Грушин [10], далеко не все граждане являли собой образ строителя коммунизма. Предпринятые нами case study позволяют утверждать, что в современном российском обществе есть большое множество базисных, т.е. устойчивых к ситуативным обстоятельствам жизни, идентичностей россиян.

Наша задача – взглянуть на проблему так, чтобы попытаться уловить связь между практическим поведением людей в навязанных обстоятельствами ситуациях и реидентификацией. Здесь нам представляется плодотворным обращение к так называемой *прагматической социологии* [1; 4; 15; 4; 27], прежде всего Л. Тевено [24; 25; 26]. Из названного подхода мы извлекаем две ключевые идеи. Во-первых, центрируем внимание на практиках и прагматических испытаниях, которые и составляют фокус анализа. Во-вторых, принимаем идею о том, что взаимодействия и их персональные смыслы во многом заданные извне, всякий раз проходят испытание конкретной ситуацией и могут меняться в зависимости от изменения условий, особенно в случае ситуации проблемной, требующей корректировки действий. Здесь априорные или освоенные прежде схемы действий и мышления не совсем подходят или не годятся вовсе, вызывают дискомфорт, когнитивный диссонанс.

Продуктивной представляются здесь и концепция И. Гофмана, у которого мы принимаем идею *фреймов*. Напомним, что, по Гофману, вероятность действия по привычной схеме гораздо выше, чем вероятность того, чтобы начинать оспаривать эту схему, тем более чтобы ее изменить на практике. Теория И. Гофмана отличается от ультрасубъективистских подходов этнометодологов, в которых социальная реальность полностью поддается конструкции свободно

действующими субъектами. И. Гофман утверждает, что привычный фрейм – *жесткая матрица*, которая не подается изменению со стороны взаимодействующих индивидов. Изменение поведения людей является, скорее, не прямым результатом сознательного критического размышления, а происходит в определенном контексте, при определенных условиях в непрерывной взаимосвязи с практиками и мало рефлексируется (во всяком случае, не сразу). В нашей расширенной трактовке фрейма пространственно-временной масштаб социальной ситуации существенно больше, так что человек может задаваться вопросом: «Почему его привычные практики взаимодействия с окружающими не срабатывают?» Иными словами, смена событийных ситуаций может побуждать к их осмыслению.

Понятие практик. Этот концепт в современной социальной науке выдвинулся в ряд фундаментальных категорий. Теория практик, резюмирует О. Хархордин, является скорее инструментальной, нежели объяснительной. Это «название общего стиля многих исследований конца XX в.», «она не объясняет, а интерпретирует» [6]. В отличие от классиков, пояснят автор, здесь не ставится вопрос о причинно-следственных механизмах социального действия, о целе-рациональности действий, как у М. Вебера. Теория практик объясняет действие как традиционное, рутинизированное, сложившееся в результате длительной привычки. Но эвристический потенциал понятия «практика», считает О. Хархордин, состоит в том, что его смысл предполагает единение действия с принятой нормой. Этот сплав рассматривается по-разному. Так, П. Бергер и Т. Лукман считают, что множественность практик объективируется в социальных нормах. Мы солидаризируемся с данной позицией.

Фреймы. Мы будем использовать концепт фрейма И. Гофмана, а точнее – *идею* фрейма. Дотошный исследователь творчества И. Гофмана В. Вахштайн называет его «неудобным классиком» [5, с. 9–11], концепции которого нелегко встроить, ассимилировать в парадигму нормальной науки. Этой

особенностью сочинений И. Гофмана Г. Батыгин[5] объясняет, почему в истории социологии отсутствует то, что называют школой выдающегося ученого [3, с. 15].

Почему И. Гофман, склонный к метафорам, счел подходящим образ фрейма? В толковом словаре современного английского языка 60-х гг. предлагается семь пояснений термина «frame», в числе которых основная структура, границы пространства и временное состояние ума [37]. Словари предлагают и другие аналоги фрейма: рамка, схема, план, шаблон, гештальт, прототип, матрица, стереотип[6].

Фрейм у И. Гофмана, замечает Г. Батыгин, – это «способность практического сознания “собирать” мир в организованное целое без участия дискурсивного контроля» [3, с. 4]. И дальше – фрейм «представляет собой процедурное знание – “знание как” или последовательность действий, описывающих либо креативный аспект предмета, либо его функциональный аспект[7]. В. Вахштайн подчеркивает, что термин «фрейм» является «собирательным обозначением контекста» [5, с. 34]. Фрейм одновременно «и «матрица возможных событий», которую таковой делает «расстановка ролей», и «схема интерпретации» событий субъектами, в них участвующими. Фрейм – *универсальная объяснительная категория*, «он и внутри, и снаружи, и воспринимаемое, и средство интерпретации воспринятого». Притом «структура “фрейма” – в отличие от “ситуации” – устойчива и не подвержена влиянию повседневных событий. Гофман считал, что она аналогична правилам синтаксиса» [9; 3]. В. Вахштайн приходит к заключению, что «теория фреймов не является однородным теоретическим построением, скорее, это комплекс концепций, наследующих аналитической традиции исследования повседневного мира...» [5, с. 63].

[5] «Однако школы Гофмана не существует, – констатирует Батыгин. – Причина этого отчасти связана с эксцентричностью стиля его письма, отсутствием какой-либо систематичности в цитированиях и, главное, видимым теоретическим эклектизмом».

[6] В. Вахштайн отмечает, что термин «фрейм» используется рядом областей знания, причем в кибернетической, лингвистической, психологической и социологической дефинициях фрейма он определяется как устойчивая структура, когнитивное образование (знания и ожидания) и как схема репрезентации [5, с. 35].

[7] Автор ссылается на следующее утверждение аналитика работ Гофмана – Мэннига, который пишет, что фрейм есть «разбор наличных целостностей (социальных, культурных) и затем сборка структур как совокупности взаимодействующих элементов» [18, с. 19].

Идея фрейма нам важна для понимания того, как практически *оформляется* взаимодействие между акторами в субъективно конструируемой ими и принятой как данность ситуации, причем *в разных пространственно-временных масштабах*.

Принципиально важно, в каком пространственно-временном масштабе исследователь определяет социальную ситуацию, полагая ее устойчивой или той же самой. А. Шюц писал, что «...именно смысл нашего опыта, а не онтологическая структура объектов конституирует реальность» [31, с. 17]. В рассматриваемых далее кейсах масштаб социальной ситуации, как будет показано ниже, может быть различным, и это зависит от фокуса ее восприятия субъектом и/или исследователем.

Здесь мы рассуждаем так: акторы наблюдаемых нами кейсов конструируют ситуации своих взаимодействий с другими, руководствуясь практическими соображениями, а именно: в какой мере ранее практикуемые ими самими нормы, правила взаимоотношений пригодны либо не пригодны в *данной* ситуации. Если они не позволяют достичь поставленной цели или, хуже того, приводят к конфликту, неуспеху, следует переопределить ситуацию, дабы она не переопределила вас, как это сформулировал Г. Батыгин[8]. Переопределение ситуации тождественно перестройке фрейма.

Масштаб социальной ситуации в ее онтологическом плане – не то же самое, что в ментальном. Субъект регулирует свое социальное поведение, руководствуясь *собственным* по-

[8] «Попробуйте определить ситуацию неверно, и она определит вас». Такова формула, которую можно назвать теоремой Гофмана [3, с. 2].

ниманием и восприятием ситуации. *Социальное пространство воспринимается в разных масштабах, что зависит от идентификационных приоритетов субъекта и его вовлеченности в разные режимы*. Человек, озабоченный лишь своими делами и проблемами тех, кто образует круг близких ему людей, пространственно озабочен переносом остановки автобуса или неубранной территорией там, где ему и его близким приходится бывать. Общественно, социально вовлеченный – тот, кто идентифицирует себя как полноправного жителя данного города, административного округа и тем более гражданина своей страны – переживает результаты выборов в органы власти. И в приватном, близком индивиду пространстве «своих» могут возникать новые общие объединяющие смыслы, практически осваиваемые в повседневности, побуждающие к более масштабным действиям.

В отличие от социально вовлеченных активистов, челноки адаптировали свои действия к ситуации кризисных 1990-х гг., пытаясь вырваться из тяжелых жизненных условий. В массе своей они не стремились изменить институциональные правила, напротив, хитроумно выискивали лазейки в таможенном законодательстве[9].

Социальное время, переживаемое субъектом (индивидом и общностью людей), также имеет *субъективный масштаб*, оно либо тянется в рутине повседневности, либо скачет в ситуациях радикальных персональных и общественных перемен. Время может восприниматься в контексте течения однообразных событий и обыденных действий, как уныло длящееся и монотонное, и тогда слабо рефлексируется вследствие однообразия событий. И, напротив, социальное время, насыщенное событиями, воспринимается дискретно и больше рефлексируется. Однако от того, что внешние ситуации быстро меняются, не обязательно кардинально изменяются практики людей и не обязательно переопределяются фреймы – необходимы дополнительные обстоятельства, речь о которых пойдет ниже. Примером может быть положение, в котором оказались челноки начала 1990-х гг. Решительно изменились: (a) общесоциальная и поэтому локальная жизненная ситуации инженера или учителя, решившегося заняться челночной торговлей, а далее последовала цепь изменений: (b) ситуация вхождения в сообщество челноков, установление взаимоотношений с ними, (c) ситуация первого пересечения границы в поездке за товаром и т.д. и т.п.

[9] Как только МВД узаконило выдачу специальных виз с правом выезда за рубеж один раз в месяц, челноки начали отправлять за товаром родственников, нанимать желающих подзаработать и таким вполне законным способом умножали свои доходы, так как оплачивали лишь проезд в действительности нанятых, а по закону – самозанятых граждан.

Фрейм остается устойчивым в границах социальной ситуации, качество, содержание, суть которой составляет специфика социальных взаимодействий именно в этой ситуации и подобных обстоятельствах. Лишь смена ситуации влечет рефрейминг путем ее переосмысления и, соответственно, переосмысления прежних практик.

Гофман пишет о *рекурсивности* фрейма: фрейм устойчив даже в своей изменчивости. Каждому эпизоду человеческой деятельности свойственна продолжительность, но в теории Гофмана продолжительность измеряется эпизодами на «сценах» жизни данного индивида (приватных и публичных), а в нашем расширенном толковании классика имеются в виду *жизненно важные*, не эпизодические перемены в самой биографии индивида, в его локальном пространстве. В случае с челноками это смена занятости на предприятии или в учреждении на самозанятость начинающего делового человека. Рекурсивность фрейма оборачивается устойчивым социальным аттитюдом – обобщенной социальной установкой (attitude) относительно повторяющихся ситуаций поведения [36]. В персональном представлении социальной ситуации в таком случае она одна и та же, что уже имела место. Поэтому рефрейминг наступает тогда, когда происходят важные качественные, *заметные* субъекту изменения во взаимоотношениях с окружающими.

Социальная ситуация. Практики имеют место в контексте социальной ситуации. Ситуация имеет место в определенном пространстве. Пространство, в свою очередь, рассуждает А. Лефевр, находится в физическом, ментальном и социальном измерениях, и справедливо замечает, что *социальное пространство – это прежде всего пространство социальных отношений* [16].

Известная формула Томаса утверждает, что ситуация, в которой действует человек, конструируется им по-своему, но она и есть реальная, потому что следствия ее конструкции – реальные поступки. И. Гофман справедливо считал, что субъективность конструирования социальных ситуаций не следует преувеличивать. Определения ситуации создаются структурами взаимодействий, а не произвольно их участниками.

Далее, как отмечает О. Хархордин, в современных концепциях практик не обсуждается проблема причинно-следственных зависимостей. Мы же считаем, что следует принимать во внимание не только субъективные смыслы социальных действий, но и зависимость тех или иных смыслов от объективных условий деятельности субъектов. В этом мы больше следуем формуле К. Маркса о бытии, которое определяет сознание, и согласны с современными авторами, отвергающими крайности культурального подхода о якобы автономии культуры относительно экономики и социальных отношений[10].

Наше понимание ситуации следующее: *социальная ситуация может рассматриваться под двумя углами зрения – и как контекст наблюдаемых практик, объективно данная социальному субъекту вне зависимости от его представлений о ней, и как его собственная конструкция этой данности*. Важно, чтобы всякий раз читатель недвусмысленно понимал, в каком именно ракурсе автор текста описывает ситуацию. Например, в гл. 2 рассматривается процесс становления лидера гражданских инициатив. В одном случае описывается социальная ситуация, объективно побудившая рабочих АвтоВАЗа к протесту, так как она имела место в не зависящих от представлений участников событиях (фактуальные данные о непомерном расхождении в заработках рабочих и менеджеров разного уровня), в другом случае рассматривается широкий социальный контекст данного события – обстановка предвыборной кампании в г. Тольятти, осуждающие забастовщиков сюжеты, транслируемые местными и федеральными СМИ. В третьем ракурсе – это ситуация, как она представляется участникам событий: забастовщикам, администраторам, руководству профсоюза, самому исследователю, непосредственно наблюдавшему события.

[10] См., например, у Маргарет Арчер [2, с. 3.].

Контекст ситуации – общие, макросоциально-экономические, политические и культурные условия, в которых находится изучаемая общность – структурный аспект анализа в том смысле, что рассматриваются рамки тех или иных ограничений, в которых, как правило, есть коридор возможного выбора при соблюдении узаконенных правил.

Эвентуальный потенциал условий (далее сокращенно – *условия*), относящихся к ситуации, ее контексту и к действующим в ней агентам, каковые либо удерживают, консервируют привычный фрейм, либо трансформируют его (процесс рефрейминга).

Событие – что-то, происшедшее в личной жизни человека, в ситуации и/или ее контексте, что ставит под сомнение адекватность привычного фрейма и запускает рефрейминг.

Практическая вовлеченность. Теория Л. Тевено [24; 25; 26] позволяет осмыслить многообразие *режимов вовлеченности* (*engagement*), т.е. состояний людей, вовлеченных в прагматические испытания: от режима близости (близкого знакомства) до режима публичности на социетальном или политическом уровне. Здесь для нас особенно ценно то, что изменение обычных смыслов и практик происходит под воздействием *проблемной ситуации*, которая вызывает споры, тревогу и требует обсуждения с другими людьми положения вещей и предполагаемых действий. Также важно, что Л. Тевено акцентирует внимание на способах взаимодействия между людь-

ми, координации действий с перспективой возможности перехода от приватного (близкого) к более широкому полю общения, что перекликается с проблематикой формирования коллективных идентичностей.

Не во всех рассматриваемых кейсах достаточно данных для строгого следования двум названным подходам, в частности, не всегда имелась возможность непосредственного наблюдения действий людей в интересующих нас ситуациях. В этих случаях приходилось опираться на свидетельства наших информантов. Принципиально важно, что все описываемые далее кейсы касаются людей, столкнувшихся с проблемной ситуацией, которая открывает разные возможности ее решения.

Идентификация, реиндентификация и рефрейминг. Известно, что идентификация есть достаточно устойчивый взгляд на себя, образ «Self». Различают две стороны социальной идентификации. С одной стороны, это персональная идентичность, ответ на вопрос: «Кто я?». Рассмотрение процесса обретения человеком своей идентичности своего «Я» восходит к психоанализу [32] и символическому интеракционизму [19]. С другой стороны, индивид испытывает потребность в групповой идентификации, в поиске ответа на вопрос: «Кто мы?».

Социальная идентификация – это соотнесение себя с другими, распознавание «своих» и «не своих», или «чужих». Социальная идентичность может быть или не быть связана с групповой принадлежностью. Но в обоих случаях эмоционально окрашенный образ «Мы» побуждает к сочувствию «своим» и при определенных условиях – к солидарным действиям. Однако бывают случаи, когда человек, действующий по привычке, обнаруживает непригодность своей идентификационной схемы в данной ситуации. Он может реагировать на это по-разному: упорствовать в привычной схеме, переосмыслить ее, корректировать подходящим образом. При этом он постоянно стремится обрести устойчивую идентичность. В противном случае наступает психически травмирующий кризис идентичности [33].

Остается добавить, что используемой здесь этнографический подход позволяет утверждать: российская система социальных структур не полностью заморожена, в ней есть островки или острова для расширения коридора возможностей, и она оставляет бреши для поведенческих практик за пределами основного русла.

В работе Р. Сеннета «Коррозия характера» эта идея хорошо иллюстрируется многочисленными наблюдениями. «Характер, – пишет Сеннет,– проявляется в верности и взаимной преданности, неуклонном следовании долгосрочным целям» [21, с. xxiii]. Однако он показывает, что в современном мире, с его нестабильностью, слабостью сетей связей и гибкостью, человек подвергается коррозии характера – утрате своей целостности. Здесь явно прослеживается влияние марксовой концепции отчуждения личности. Коррозия характера у Р. Сеннета – это и есть процесс отчуждения или потери человеком части самого себя. Такая утрата выражается в несоответствии (или даже конфликте) личностных особенностей индивида – его этических правил, привязанностей, стремления к долгосрочному планированию своей жизни – требованиям современного бытия. Существо этих требований: вынужденность адаптации к постоянным изменениям и умение рисковать при отсутствии прочных связей с другими. Р. Сеннет образно повествует о том, насколько разрушительна коррозия характера для тех, «кто в системе гибкого режима работы находится внизу» [21, с. 91]. Будем считать, что в широком смысле речь идет о, казалось бы, малоресурсных людях. Однако можно предположить, что стремление сохранить свой характер, свой внутренний стержень способно стать мотивом активного ответа на ситуацию, вызывающую диссонанс между верованиями и принципами человека, с одной стороны, и конкретными требованиями ситуации – с другой. Тогда индивид мобилизует все имеющиеся ресурсы, какими бы они ни были, «сам себя делает», не позволяет ситуации определять, кто он есть, переосмысливает ситуацию и формирует новую, более адекватную ей идентичность или настойчиво

отстаивает прежнюю, сохраняет лицо, не сгибается перед обстоятельствами. Он будто бы примеряет на себя разные идентичности путем практических действий инновативного характера, пока образ «Я» и реализуемые действия не будут соответствовать друг другу.

Связь между фреймом и идентичностью. Как пишет Дж. Тернер, у И. Гофмана «личность рассматривается не как мотивированная собственными установками и представлениями, а как результат действия внеличностных ситуационных и культурных факторов» [23, с. 449–450, 458]. Возникает вопрос: возможна ли экстраполяция концепта «фрейм» на личностную структуру, включая образ «Я-идентичность»?

Концепция фреймов предполагает множественность трактовок, которые позволяют найти эту связь. Фрейм – действительно явление прагматического порядка, но вместе с тем гештальт (конструируемая агентами целостность) прежде всего практик, а также смыслов, которые люди в типичных, повторяющихся социальных ситуациях и социальных контекстах придают своим действиям и действиям других, включая вербальные и невербализованные акты. Почему не предположить, что в зоне этих смыслов латентно присутствует устойчивая идентичность? Иначе индивид чувствовал бы дискомфорт в выполняемых действиях.

Далее мы примем во внимание качественное различие между обыденными ситуациями, не имеющие прямого социального смысла (скажем, утренний туалет), и такими, которые непосредственно социальны, так как предполагают смысловые взаимодействия между людьми (например, ситуация при встрече со знакомым предусматривает приветственный возглас или жест). Смыслы производимых социальных действий кажутся участникам взаимодействия естественными и очевидными в той или иной конкретной ситуации, воспринимаются как должное, как нечто само собой разумеющееся. Если действие (практики) не получает надлежащего ожидаемого ответа со стороны других, то появляется предмет для беспокойства, и может возникнуть реф-

лексия по поводу собственной идентичности (почему на приветствие не было ответа? меня не узнали? разве мы поссорились? и т.п.). Когда люди оказываются в контексте макросоциальных изменений, неожиданного нарушения ранее принятых правил взаимодействий с другими, т.е. вне привычных ситуаций, каковые с трудом или вовсе не доступны определению, волей-неволей им приходится переосмыслить свою идентичность и найти решение проблемы: с кем себя ассоциировать? кто «МЫ»? и кто «ОНИ» или «НЕ-мы»? В противном случае человеку приходится прилагать усилия для сохранения обычной идентичности несмотря ни на что.

И. Гофман не рассматривает проблему распространения (трансляции) фрейма, укрепления его вне конкретных ситуаций, но можно предположить, что при условиях, когда подобные фреймы проявляются в схожих ситуациях, но у разных людей, мы вправе говорить о фрейме как категории макроуровня[11]. В этом плане Л. Тевено хорошо дополняет И. Гофмана, поскольку не ставит микро- и макроуровни в противоречие друг другу. Общности есть в отношениях близости и близость есть в общностях. Один и тот же индивид действует в разных режимах вовлеченности. С одними он близок, с другими далек, но если ситуация переопределяется, он может быть вполне вовлечен в игры тех, кто прежде был далек.

Рефрейминг есть вольное или невольное переопределение ситуации. И. Гофман приводит простой пример: человек во сне слышит, как хлопнула дверь, но думает, что это прозвучал выстрел. Есть и другие прочтения Гофмана. В частности, многие авторы обращают внимание на ситуации, в которых привычный фрейм не работает, не позволяет человеку понять, что происходит, и как он должен себя вести [17, с. 555–625]. Неясен смысл ситуации, распределение ролей,

[11] И. Гофман решительно отрицал схожесть фрейм-теории с попытками идентифицировать ее с конструктивистскими взглядами П. Бергера – Т. Лукмана, но мы так не думаем.

формы взаимодействия – все это уже не само собой разумеющееся. Вместе с тем пространство для игры, для проявления личностных мотивов всегда остается, поскольку ситуации многообразны, в них участвуют многие люди, а согласовать рамки и правила взаимодействий далеко не всегда удается автоматически, как это предполагает концепция И. Гофмана. Рассмотрим возможные обстоятельства, ситуации, требующие рефрейминга.

Люди в повседневной жизни мало задумываются о том, кто они, и тем не менее действуют в соответствии с выполняемой ролью в определенной ситуации – это устойчивая идентичность. Здесь нет конфликта между ее когнитивной, эмотивной и поведенческой составляющими. В неясных ситуациях идентичность может себя обнаруживать не столько в понятиях (то, как люди себя определяют), сколько в поведении (что они делают). Особенно, если речь идет о смене привычных практик на новые. Если новые практики не вызывают когнитивного дискомфорта, они закрепляются, тем самым закрепляются и соответствующие им идентичность и фрейм. Если имеет место дискомфорт, надрыв, то идентичность скорее не устойчива.

Здесь важно добавить, что закрепление новой, именно социальной идентичности требует реакции со стороны других людей. Процесс становления новой идентификации маловероятен в социальном вакууме. Необходима координация взаимодействий (Л. Тевено). Изменения в идентификации чаще всего и происходят в процессе согласования собственных практик с действиями других людей, ранее «не своих». Для этого требуется знание о том, что есть люди, действующие по иной схеме, нужен личный контакт с ними. Согласно известной теории зеркального «Я» Ч. Кули [14] и Дж. Мида [19], для обретения социальной идентичности нельзя не демонстрировать собственную и нельзя не получать какой-то отклик.

Когда мы говорим о ситуативной идентичности, то имеем в виду, что она в определенных обстоятельствах проявляется, в других – нет. Если новая идентичность обнаруживает себя в некоторой цепочке ситуаций взаимодействия с другими, ее можно назвать устойчивой.

Итак, наша первоначальная гипотеза заключалась в следующем: рефрейминг может рассматриваться и в качестве механизма практической реидентификации, точнее – ее изменения в реальных практиках. В процессе рефрейминга происходит обогащение идентификационной палитры, расширяется пространство множественных идентичностей, причем периферийные в случае многократного повторения определенной ситуации переходят в ядро самосознания личности[12].

Мы исходим из гипотезы о том, что процесс становления социальной идентичности является важным условием закрепления фрейма как конструкции некоторой ситуации и практических взаимодействий в ней. Напомним, что, в отличие от И. Гофмана, мы расширяем масштаб ситуации. В нашей интерпретации ситуационный масштаб определяется его жизненной значимостью для персонажа. Так, в макроситуации кризиса 1990-х гг. будущие челноки интерпретировали экономическую ситуацию и неразбериху в законодательстве как возможность ее практического использования во благо семьи и собственного жизнеустройства, в то время как подавляющее большинство их коллег по работе, определяя общесоциальную ситуацию точно так же, не рассматривали ее поворотной в своей биографии, оставались пережидать трудности «как все».

При рассмотрении описываемых далее кейсов авторы будут уточнять те или иные понятия, интерпретируя их непосредственно в эмпирических индикаторах данного полевого наблюдения.

В итоговом заключении мы попытаемся суммировать многообразие данных из рассмотренных кейсов и предложить свою типологию акторов.

[12] См. гл. 3, где показано, как челноки по мере накопления практического опыта взаимодействия с коллегами и официальными структурами начинали осознавать себя не «позорными спекулянтами», а уважаемыми предпринимателями.

Библиографический список

1. *Алиева Д.Я.* Парадигматические сдвиги в социологии повседневности: концепция Мишеля Маффесоли // Социологический журнал. 1995. № 1. С. 110–122.

2. *Archer M.* Being human. Cambridge University Press. 2003.

3. *Батыгин Г.С.* Континуум фреймов: драматургический реализм Ирвинга Гофмана // Социологический журнал. 2001. № 3. С. 15.

4. *Бурдье П.* Практический смысл. М.: Алетейя, 2001.

5. *Вахштайн В.С.* Автореферат диссертации.

6. *Волков В.*, *Хархордин О.* Теория практик. СПб.: Европейский университет, 2008.

7. *Giddens A.* Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age. Cambridge: Polity press, 1991.

8. *Giddens A.* Central Problems of Social Theory. London: Macmillan, 1979.

9. *Goffman E.* Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior. New York: Anchor, 1967.

10. *Грушин Б.А.* Четыре жизни России в зеркале опросов общественного мнения. Очерки массового сознания россиян времен Хрущева, Брежнева, Горбачева и Ельцина. М.: Прогресс-Традиция. Т 1. 2003. Т. 2. 2001. Т. 3. 2006.

11. *Данилова Е.Н.*, *Ядов В.А.* Нестабильная социальная идентичность как норма современных обществ // Социологические исследования. 2004. № 4. С. 27–30.

12. *Данилова Е.Н.*, *Ядов В.А.* Россияне и поляки на рубеже веков. Опыт сравнительного исследования социальных идентификаций (1998–2002). СПб.: РХГА, 2006.

13. *Дебарделебен Дж.*, *Ядов В.А.* Становление трудовых отношений в постсоветской России. М.: Академический проект, 2004.

14. *Кули Чарльз.* Социальная самость // Американская социологическая мысль. Тексты. М.: МГУ, 1994. С. 320–321.

15. *Latour Bruno.* Reassembling the Social. Oxford University Press, 2005.

16. *Лефевр Анри.* Производство пространства // Социологическая теория: история, современность, перспективы / пред. ред. совета А. Филиппов. СПб.: Владимир Даль, 2008. С. 156–160.

17. *Cefai Daniel* Pourquoi se mobilise-t-on? Les theories de l’action collective. Paris: La Decouverte, 2007.

18. *Manning Ph.* Erving Goffman and modern sociology. London: Polity Press, 1992.

19. *Mead Ch.* Mind Self and Society / ed. C.W. Morris University of Chicago Press. 1934.

20. *Sewell W.* A theory of structure: Duality, agency and transformation // American journal of sociology. 1992. Vol. 98. № 1. P. 1–30.

21. *Сеннет Р.* Коррозия характера (перевод с английского). Нск / М.: Тренды. 2004.

22. *Тернер Дж.* Аналитическое теоретизирование // Теория общества / под ред. А. Филлипова. М.: Канон-Пресс, 1999.

23. *Turner J.* The structure of sociological theory. Belmont, CA: Wardswoth Publishing Company, 1986.

24. *Thevenot L.* Pragmatic Regimes Governing the Engagement with the World: From Familiarity to Public “Qualifications / in K. Knorr-Cetina and T. Schatkzi, eds., London: Routledge, 2001.

25. *Тевено Л.* Наука вместе жить в этом мире // Неприкосновенный запас. 2004. № 3(35).

26. *Thevenot L.* L’action au pluriel. Sociologie des regimes d’engagement, Paris, La Decouverte, 2006.

27. *Хархордин О.В.* Прагматический поворот: социология Л. Болтански и Л. Тевено // Социологические исследования. 2007. № 1. С. 32–41.

28. *Турен А.* Возвращение человека действующего: очерк социологии. М.: Научный мир, 2006.

29. *Штомпка П.* Социология социальных изменений / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс,1996.

30. *Штомпка П.* Социальное изменение как травма // Социс. 2001. № 1 и его же: Культурная травма в посткоммунистическом обществе (статья вторая) // Социс. 2001. № 2.

31. *Шюц А.* О множественности реальностей // Социологическое обозрение. 2003. Т. 3. № 2. С. 17.

32. *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого Я // Избранное. Кн. 1. М.: Наука. 1990.

33. *Эриксон Э.* Детство и общество. СПб.: Ленато Аст, 1996.

34. *Ядов В.А.* Россияне и поляки в условиях общественных перемен // Социологические исследования. 2007. № 3.

35. *Ядов В.А.* Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций: курс лекций. 2-е изд. СПб.: 2009. С. 100.

36. *Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения личности. Социальная психология: хрестоматия под ред. Е. Белинской и О. Тихомандрицкой. М.: Пресс, 2008.

37. The Advaced learners' Dictionary of current English. Second ed. London: Oxford University press. 1963.

Глава 2

От обывателя к активисту

2.1.

Свидетельства статистики и опросов населения. Уточнение принятых нами концептов мы предприняли на основе данных, полученных в наблюдении социальных движений (кейс – забастовка на АвтоВАЗе) и коллективных инициатив (случай жилищного самоуправления» в г. Астрахань).

С начала 2005 г. в России началось зарождение новых социальных движений, т.е. самоорганизующихся сообществ рядовых граждан, объединившихся для защиты общих интересов. Отличительная черта этих движений – участие в них обычных людей, так сказать обывателей, оказавшихся в ситуации жизненно важного выбора своего поведения: «Что делать?». В силу обстоятельств некоторые из них осознали себя в той или иной степени активными борцами за свои права и обнаружили, что они не одни такие.

Вслед за всплеском социального протеста против монетизации льгот (пик которого пришелся на январь–март 2005 г.[13]) происходит спад подобной активности. Таких массовых протестов, как были в начале 2005 г., уже не наблюдается. Однако продолжается рост низовых гражданских инициатив вокруг жилищных и градостроительных проблем, особенно заметных на уровне сообществ жильцов дома, соседей по дво-

---

[13] В общей сложности численность противников монетизации льгот достигала 500 тыс. в месяц.

ру или району. Участились также трудовые конфликты на предприятиях. С начала 2005 г. мы проводили исследование общественной активности населения в нескольких направлениях, в частности в среде пенсионеров и инвалидов, среди активных жителей многоквартирных домов, в левой молодежной среде, в экологических и правозащитных организациях, а также в рабочей и профсоюзной среде[14].

В основном эти исследования были качественными, поэтому с трудом можно говорить о численности участников. Однако на фоне общей социальной пассивности, начиная с 2005 г., очевиден перелом, который отразился и в опросах общественного мнения. Так, И. Климов отмечает, что вслед за антимонетизационным всплеском протестного настроения возникает другая проблема для социальной тревоги – рост тарифов на услуги ЖКХ [5].

Массовыми опросами трудно достоверно определить критический порог в протестной активности людей, поскольку численность вовлеченных в нее невелика. Так, по данным ФОМ, не более 2% респондентов, по их словам, участвовали в прошедших в начале января 2005 г. акциях протеста[15].

К тому же статистику опросов варьируют в зависимости от постановки вопроса и вариантов ответа, но насколько можно судить по данным разных социологических служб (ФОМ, ВЦИОМ, Левада-Центр), доля опрощенных, допускающих для себя участие в протестной акции, оставалась на уровне чуть выше 20% с пиками протестного настроения (от 30% и выше), приходящимися на 1998–1999, 2005–

[14] Были выполнены проекты «Социальные сети доверия, массовые движения и институты политического представительства в современной России», 2006–2007 гг. (под рук. С. Патрушева); «Новые социальные движения в России» (под рук. К. Клеман); «Социологические наблюдения опыта жилищного самоуправления» (под рук. И. Климова). Итоги опубликованы в монографии «От обывателей к активистам» [2].

[15] См. ФОМ. Акции протеста, опрос населения, 20.01.2005. http://bd.fom.ru/report/cat/societas/civil_society/protest_action/aga_mon/d050425

2006 и 2010 гг. [6]. Однако, как мы знаем, декларированная готовность протестовать еще не означает реальной готовности[16].

По сравнению с опросами, официальная статистика еще меньше информирует о реальном положении дел. Статистика о митингах и шествиях либо не фиксируется, либо не открыта широкой публике. Статистика забастовок вызывает сомнение. По данным Росстата, начиная с 2000 г. количество забастовок постоянно сокращается вплоть до 2009 г., когда официально была зарегистрирована лишь одна забастовка [7]. Но дело в том, что официальная статистика учитывает только так называемые законные забастовки, а поскольку с принятием нового Трудового кодекса законно проводить забастовку стало практически невозможно, то их и нет. Между тем, по нашим данным[17], в 2007 г. прошли как минимум 35 забастовок, в 2008 г. – 27 (плюс 106 трудовых конфликтов), в 2009 г. – 70 (плюс 183 трудовых конфликтов). Мониторинг протестной деятельности, проводимый Институтом «Коллективное действие» с сентября 2006 г. показывает, что на протяжении четырех лет до 2009 г. в акциях протеста самых разных направлений в среднем за неделю участвовали около 10 тыс. человек, не считая такие традиционные для демонстраций дни, как 1 мая или 7 ноября.

Общественная палата отслеживает гражданскую активность населения путем учета числа некоммерческих организаций (НКО). Было подсчитано, что около 10 млн человек (10% взрослого населения) участвуют в их деятельности[18].

[16] Разрыв между декларируемым и реальным поведением был нами подробно проанализирован при сопоставлении высказываний работников о готовности к солидарным действиям на уровне ценностных предпочтений и ситуативной поведенческой установкой [17]).

[17] Данные Института «Коллективное действие» – некоммерческой организации, возглавляемой автором этой главы.

[18] Доклад Общественной палаты Российской Федерации «О состоянии гражданского общества в Российской Федерации 2006 года», 2007. см.: http://www.oprf.ru/files/doklad.pdf

Доклад Общественной палаты отмечает ежегодный рост числа НКО. Однако понятно, что общественная активность не сводится лишь к деятельности НКО.

По данным авторитетного Фонда ИНДЕМ (рук. Г. Сатаров), за год с лета 2002 г. по лето 2003 г. в каких-либо формах коллективной общественно-полезной деятельности (в том числе субботники, выборы, собрания, подписание коллективных писем и т.д.) принимали участие 9% респондентов[19]. В целом можно предположить, что, принимая во внимание самые разные проявления социальной активности, доля участвующих в коллективных действиях значительна.

Кто эти люди? Что ими движет и какова их мотивация? В этой главе мы опираемся исключительно на результаты качественных исследований, поскольку они как раз и призваны дать ответы на эти вопросы.

Откуда берутся общественно активные граждане? В массе данных, которыми мы располагаем, есть одна особо примечательная категория граждан. Это люди, которые еще недавно не могли помыслить себя участниками какой-либо коллективной акции, тем более протестной, но в силу ряда причин стали активистами, а иногда даже лидерами таких сообществ. Встречи с ними позволяют многое прояснить в нашей проблеме.

Интервью и наблюдения показывают, как мир таких людей, можно сказать, неожиданно для самих себя ставших активистами, буквально переворачивается, так что люди сами себя не узнают. Один из них (мужчина среднего возраста, офисный работник), темпераментно выступая с трибуны конференции жилищного движения москвичей (июнь 2006 г.) произнес: «*А это все притом, что еще год назад я был еще нормальным человеком!*». В логике подхода, описанного выше, этот человек смотрит на себя и на окружающий мир совершенно

[19] *Римский В.* Цели и мотивы политического и общественного участия российских граждан, Фонд ИНДЕМ, 20.09.2006, ст. 6: http://www.strategy-spb.ru/partner/files/rimskyi.pdf

другими глазами — он находится в процессе обретения новой идентичности вследствие трансформации своих практик и жизненных представлений в тревожной ситуации нарушения своих жилищных прав.

Мы исходим из того, что доминантный (обычный) стиль мышления и поведения — обывательский. Судя по массовым опросам, он присущ подавляющему большинству населения. Отсюда и вытекает наша исследовательская проблема: «Как и почему некоторые люди могут действовать в разрез с большинством?»

Возникает целый ряд вопросов. Что должно произойти в жизни человека, чтобы он так изменился? Каковы общественные условия (социальный контекст) такого перехода? Какие усилия, ресурсы понадобились ему, что он приобрел, а что утратил вследствие своего поступка?

Начнем с описания того, что мы назвали обывательским фреймом. В беседах с нами активисты сами нередко произносили термин «обыватели», характеризуя тех, кого исключали из граждански активных. Многие из активистов говорят, что считают «своими», уважают тех, кто «так или иначе ведет активный образ жизни», «кому небезразлично, что происходит в обществе». Поэтому в своем анализе мы считаем допустимым использовать термин в указанном смысле, не вкладывая в него ничего предосудительного или унизительного. Аналогично обстоит дело и с термином «активисты», который используется самими респондентами, а значит, демонстрирует их самоидентификацию.

Специфика поля. Мы опираемся в основном на изучение отдельных случаев. В огромной массе материалов[20] самыми поучительными мы полагаем два из них: наблюдение самоуправляющих домами жильцов и забастовщиков АвтоВАЗа. В обоих случаях встречаются «укорененные» активисты, о которых можно сказать, что они чуть ли не всю жизнь зани-

[20] См. сайт ИКД: www.ikd.ru

мались общественной или общественно-политической деятельностью и уже не представляют себя другими. Их активистский фрейм давно стабилизирован. В отличие от большинства, они живут другими мерками и мыслят иными категориями. Их мотивация во многом связана со сложившимся мировоззрением. Обстоятельства их первоначальной активизации оказываются настолько отдаленными, забытыми или мифологизированными, что не стоит и пытаться реконструировать последовательность событий.

Но есть другая – более массовая – категория «недавних» активистов, опираясь на опыт которых нам намного проще разобраться в процессе их превращения в активистов в логике трансформации фрейма и реидентификации. Особенно много таких (новых) активистов мы обнаружили в ходе полевых исследований случаев становления жилищного самоуправления и забастовок 2007 г.[21]

Трансформация фрейма от обывательского к активистскому. Предлагаемую ниже концептуальную схему (рис. 2.1) мы разработали на основе анализа данных, полученных в полевом исследовании активистов четырех самоуправляющихся домов в г. Астрахань. Далее ее объяснительная способность была проверена по данным наблюдения забастовщиков.

Рассмотрим нашу схему подробнее. На *первом этапе* изначально люди в массе своей живут обычной жизнью, т.е. особенно не заботятся о каких-то общих делах и тем более не готовы пожертвовать свое личное время на эти проблемы. Они действуют в рамках фрейма, содержание которого зависит от *условий* их деятельности и особенностей социальной ситуации в данной *среде*. Они представляют повседневно повторяющиеся обстоятельства своей деятельности, как и другие люди, социальное конструирование ими ситуации подкрепляется такими же конструкциями тех, с кем они по-

[21] Здесь и далее мы используем данные исследования активистов четырех домов г. Астрахани (с 22 апреля по 2 мая 2007 г. и исследования забастовщиков АвтоВАЗа в г.Тольятти (с 3 сентября по 6 сентября 2007 г.)

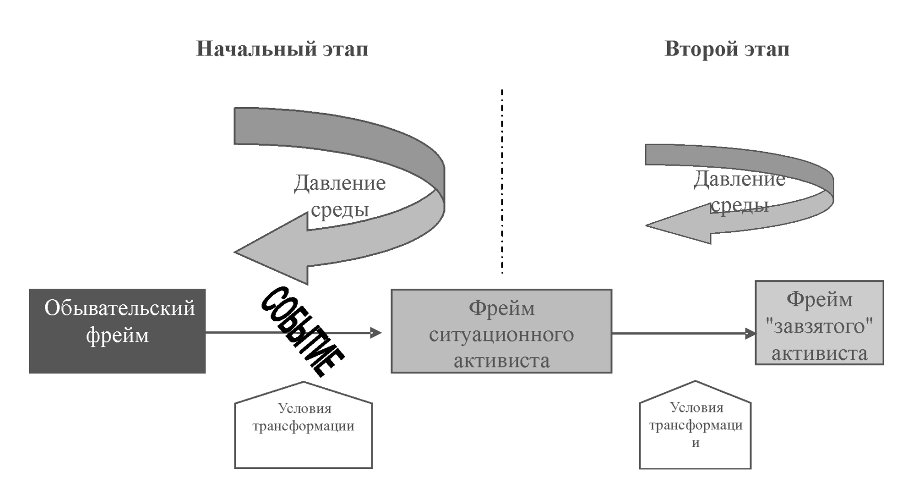


Рис. 2.1. Процесс трансформации фрейма – от обывательского до активистского

стоянно взаимодействуют, что подчеркивали П. Бергер и Т. Лукман [1]. Некоторые из этих людей при определенных условиях и под воздействием определенного *события или ряда событий* начинают по-другому смотреть на ситуацию, по-иному ее конструируют и сами меняются, смотрят на себя не так, как прежде, иными словами, – *корректируют свою идентичность*.

Ситуация, которая побуждает рефрейминг (и коррекцию идентичности), предполагает наличие некоторой проблемы коллективного свойства: ухудшение положения группы людей, нарушение их прав. Это *фоновая ситуация*, и сама по себе она не сделает человека активистом. Типичные действия в такой ситуации относятся еще к обыденному фрейму: написанию индивидуальных обращений в инстанции, обращению к нужным людям, выкручиванию каждого по-своему и, наконец, к бездействию. Изменению взгляда на ситуацию, переопределению ее образа может способствовать какое-то *персонально значимое событие*.

Из рассказов новых активистов мы фиксировали самые разные события, общая особенность которых заключается в

том, что эти события произвели на них сильное впечатление. В одном случае – потеря работы, в другом – смерть близкого, знакомство с интересным человеком, случайное участие в митинге и т.д.

Однако ни ситуация, ни событие сами по себе не способны привести к трансформации фрейма. Для этого нужны определенные условия. Они могут быть разными, но в основном связаны с восприятием самого актора и окружающими его первых шагов в активистской деятельности. У И. Гофмана это проблема соотношения «I» (я сам) и «Me» (я в восприятии других). Под воздействием тревожного события/ряда событий человек трансформирует свои практики и смысловые ориентиры.

Далее следует *второй этап*. Для закрепления нового фрейма и идентичности активиста требуется определенное время, в течение которого в данной среде и в аналогичных условиях более или менее регулярно возникают подобные ситуации. Понятно, что со стороны самого человека процесс трансформации зависит от того, как долго он следует практикам активиста, как часто взаимодействует с другими участниками и как плотно он включен в сети взаимоотношений между активистами. Можно с большой уверенностью предположить, что «встроенный» в сети такой человек с трудом способен вернуться к прежней обывательской жизни. Как свидетельствуют наши интервью, он иногда мечтает о прежней жизни обывателя, которая представляется теперь в виде царства спокойствия и отсутствия забот. И все же, как правило, он продолжает действовать в роли активиста. Почему? Потому, что обрел новую идентичность, по-новому конструирует социальную ситуацию, в которой находится сам и те, с кем он постоянно общается. В своих практиках он теперь руководствуется иным, активистским фреймом, обывательский ушел в прошлое.

Трансформации фрейма противодействует целый ряд противоборствующих сил (они обозначены на схеме как давление среды). Активист нередко подвергается осуждению или насмешкам со стороны окружающих, в первую очередь – своих близких, если они придерживается привычного обывательского фрейма. Влияет и официальная пропаганда, осуждающая экстремистов, радикалов или, вульгарно, – идиотов. А поскольку ряды активистов составляют очень небольшую часть населения, которая при этом отстранена от доступа к солидным СМИ, они не в состоянии противостоять такого рода давлению, изменить общественные представления о себе. Впрочем, СМИ – это лишь один пример противодействия. По итогам наших полевых исследований можно утверждать, что наибольший урон репутации активистов наносят целенаправленные действия властей по внесению раздора в их ряды, затрудняющие солидаризацию. Однако в восприятии активистов сила противодействия уменьшается по мере того, как вновь обретенная жизненная позиция превращается в привычную.

2.2. Случай жилищного самоуправления: наблюдение в Астрахани[22]

Общая характеристика поля. Астрахань отличается тем, что в городе развито непосредственное управление жителями своими домами[23]. Это одна из возможных форм самоорганизации, которая, как мы находим, предполагает высокую активность инициаторов самоуправления, минимум поддержки со стороны остальных жильцов, а также создание соответствующих институтов, регулирующих сотрудничество между жильцами и их объединениями по секторам города.

Основные баталии с городской властью за признание непосредственного управления домами велись в конце 2005 г.

[22] Исследование проводилось с 22 апреля по 2 мая 2007 г. и дополнилось двумя последующими поездками.

[23] Непосредственное управление – одна из трех формы управления наряду с Товариществом собственников жилья и Управляющей компанией, предусмотренных Жилищным кодексом. См. также приложение 1.

В период полевого исследования (2007) почти половина многоквартирных домов города находились в непосредственном управлении. Большинство представителей самоуправляющихся домов были объединены в «Союз жителей», возглавляемый тремя авторитетными в городе лицами. В общем можно считать, что критическая масса была достигнута, и инициаторы самоуправления в новых домах двигались по уже проторенному пути.

В течение 10 дней мы вели полевое наблюдение в разных районах Астрахани, где в непосредственном управлении находились четыре 120-квартирных дома. Все они были построены около 30 лет тому назад и нуждались в капитальном ремонте. Главным источником данных стали беседы с жильцами этих домов, а также наблюдение сцен из жизни: посещение квартир и коллективных встреч, участие в субботниках и собраниях. Было проведено 24 неформальных интервью с рядовыми жильцами и 4 длительных коллективных интервью с инициаторами самоуправления.

Первое, что бросается в глаза, — положительная оценка самоуправления основной массой жильцов всех четырех домов. Второе — особенность внешней социальной среды, состоящая в том, что там господствовали недоброжелатели и враждебные силы, в первую очередь — власти разных уровней и администрация предприятий ЖКХ. Осуществить жилищное самоуправление в таких условиях непросто. Третий момент — череда конфликтных ситуаций. Без коллективной мобилизации, обычно принимающей форму борьбы с бюрократией, продолжать следовать практикам самоуправления невозможно. Но несмотря на это, а во многом именно благодаря этому (опыт совместных действий сплачивает), сначала узкая инициативная группа, а затем, в силу заразительности примера стойких соседей, все большее число жильцов присоединялись к коллективным действиям и совместному творчеству в преодолении препятствий. В этом процессе так или иначе преодолеваются внутренние разногласия между деятельными и пассивными жильцами дома, так что в итоге люди

добиваются общей цели — самоуправление как институт начинает действовать.

Фоновая ситуация — контекст[24]. В принципе эта ситуация типична для страны в целом. Жилищно-коммунальное хозяйство отдается в собственность частных структур, и это ставит людей перед выбором: либо самим что-то делать для поддержания своего дома в порядке, либо полагаться на частный бизнес при минимальной роли государства. В Астрахани ситуация отличается плачевным состоянием системы ЖКХ и большинства многоквартирных домов, что вызывает огромное недовольство как городской администрации, так и жилконтор домов. Доля ветхих, аварийных домов составляет 14% (одна из самых высоких в стране). Ремонт домов и инженерно-технического оборудования (даже текущий), судя по рассказам жителей, почти не проводится. Повсеместно наличествуют ржавые трубы и стояки, затопленные подвалы, вонючие подъезды, сломанные лифты. Правда, есть в городе и влиятельные люди, содействующие жилищному самоуправлению, например депутат Госдумы от Астрахани. Есть и активистская сеть, в частности «Союз жителей», которая проводит общественные кампании в поддержку самоуправления.

Рассмотрим типажи обывателей и активистов.

Обыватели. Мы без труда убедились в том, что прежде чем начинать интересоваться проблемами своего дома, будущие активисты жили обычной жизнью. Среди них были домохозяйки, пенсионеры, мелкие бизнесмены, работники разных профессий. Все они занимались своими повседневными делами и более или менее исправно платили за услуги ЖКХ, не интересуясь тем, как эти деньги расходуются (хотя явно необходимых ремонтных работ не проводилось). Они общались только с соседями по подъезду, как правило, на уровне ««здравствуйте — до свидания». Обобщая данные, можно выделить как минимум пять

---

[24] См. приложение 1 (к п. 2.2).

типов обывательского фрейма: «озлобленные», «эгоисты», «трайболисты»[25], «пофигисты» и «потенциальные граждане».

«*Озлобленные*» – это чаще всего пожилые или социально необеспеченные люди, которые из-за своего сложного и шаткого социального положения всего боятся, никому не доверяют и всех подозревают в злом умысле. Они ощущают себя униженными, поэтому готовы видеть в других лишь врагов.

«*Эгоисты*» – это те, кто ставит свои личные или семейные интересы выше всего и пренебрегают интересами соседей.

«*Трайболисты*» – разновидность эгоистов, для которых круг интересов за пределами собственной семьи ограничивается группой родственников или близких друзей.

«*Пофигисты*» – те, кто не беспокоится ни о чем – ни о своих интересах, ни об общественных, – а полагается на русское авось.

«*Потенциальные граждане*» – те, кому общественные проблемы (в нашем случае связанные с состоянием их дома) не безразличны, но кто не видит для себя возможности реально содействовать их решению.

Во всех его разновидностях обывательский фрейм отличается иждивенческим настроем к общим делам. Обыватели ждут от других (государства или активных людей), чтобы они занимались нерешенными хозяйственными проблемами и за их счет надеются поправить свои дела[26]. Некоторые из «озлобленных» и «эгоистов» могут проявить свою озабоченность в действиях, но не ради общей пользы, а против деятельности активных жильцов: подозревают тех в стремлении поживиться за чужой счет. Подобных людей мы встречали почти во всех домах: они сплетничают, устраивают скандалы и пишут доносы. Вот что

[25] Трайб (tribe) – связанное кровным родством племя, в современном лексиконе социологов и политологов стало нарицательным для обозначения группировки, в которой люди тесно взаимосвязаны особыми интересами и готовы солидарно их защищать.

[26] В социологии социальных движений имеется специальный термин «easy raiders» – желающие что-то получить за счет других.

они говорят об активистах: «*это очередные аферисты*», «*только себе карман побольше набить*», «*нагло обманывают*».

Эти противники самоуправления, конечно, действуют на нервы активистам, но реальное препятствие представляют лишь в случае, если заключают союз между собой и, таким образом, становятся пятой колонной внешних противников самоуправления – чиновников из властных структур и начальства жилищно-эксплуатационных контор.

Активисты. Как мы уже упомянули, очень важную роль играет значимое событие, которое и приводит к изменению взгляда на ситуацию. В нашем случае такими событиями стали, например, потеря близких родственников и отсюда желание заняться чем-то полезным, чтобы «*окончательно не озвереть*» (жилищный подвижник из Перми); получение новой, резонирующей с внутренним миром человека информации (несколько жильцов говорили, что на них произвели впечатление публикации в астраханской газете «Житель»). Особенно значимые события – возникновение прямой угрозы развала старого дома или его сноса, а также знакомство с людьми, уже имеющими опыт активных действий в поддержку сохранности своего жилища.

Событие может служить толчком к началу процесса активизации. В результате обывательский фрейм подвергается критическому осмыслению (процесс объективации установки, по Д. Узнадзе [13], но альтернативный образ жизненной ситуации, или фрейм, еще не закреплен. Таких людей мы отнесли к типу «ситуационных» активистов. Здесь происходит следующее. Находится один или два-три инициатора, которые собирают информацию о реформе ЖКХ, читают соответствующую литературу, связываются со специалистами или искушенными в данной проблеме людьми сначала вне своего дома. Далее ищут соседей, желающих и способных помочь. Затем создается инициативная группа, которая распространяет информацию среди жильцов и организует собрания, где обсуждается программа совместных действий. И, наконец, наступает момент практических действий шаг за шагом в со-

ответствии с процедурой перехода на самоуправление, расписанной в Жилищном кодексе.

Здесь важны первые, даже самые незначительные успехи, будь-то заинтересованное общение, расширение круга знакомств, удачное проведение собрания. Плюс сила примера поведения других людей в подобной ситуации, жителей своего или других городов. Из интервью с членом инициативной группы одного из домов.

«*Нам все помогают, и жильцы нашего дома, и жильцы других домов, у которых есть уже опыт непосредственного управления. Они нам дают ценные советы. Поэтому, нет, это нам не тяжело. Мы с удовольствием работаем, ведь делаем для себя, и соседи помогают, мужья поддерживают*».

Активным действиям обычно предшествует период ожидания помощи чаще всего от жилищно-коммунальных контор либо от местных властей. Порог терпимости варьируется от нескольких отписок до обрушения первого балкона или прихода судебных приставов для выселения. Когда становится ясно, что помощи ожидать не следует, скорее можно ждать лишь неприятностей, человек начинает действовать сам по такой логике.

«*Беда нашего народа в том, что все ждут, что кто-то придет и поведет людей за собой. Мы решили никого не ждать*».

Действия вызывают противодействия разных контракторов. Это может быть местная власть, которая не желает отказаться от контроля над денежными потоками жилищного управления, частная управляющая компания или бывший ЖЭК, как правило, завязанные на мэрии. Обнаруживаются противоречия в Жилищном кодексе, оставляющие пространство для свободной интерпретации. Возникают реальные риски нового курса жилищной политики, который обязывает собственников квартир производить капитальный ремонт за свой счет. Вот что считает пенсионерка, член инициативной группы.

«*Государство сначала довело дом до ветхого состояния, затем передает нам развалюху на самоуправление, да еще говорит: “Ремонтируйте ее за свой счет и несите ответственность за нее!”*».

Наконец, как уже говорилось, могут возникать препятствия со стороны жильцов-противников самоуправления. Увы, как только возникает инициативная группа по переходу к самоуправлению, тут же появляется контринициативная группа.

Если противники воспринимаются как действующие в ущерб интересам жителей дома, это может иметь два эффекта: либо содействие дальнейшей активизации, либо (если они смогли внушить начинающим активистам сомнения относительно их способности изменить ситуацию) – ее приостановление. Так или иначе, представителей инициативных групп по жилищному самоуправлению, которые прошли этот путь, мы относим к «ситуационным» активистами.

Для них характерно следующее. Они испытывали боязнь последствий своей активности, говорили «*а вдруг не получится?*», «*а вдруг будет еще хуже?*», «*очень сильно боялись*», «*буквально не спали ночью от переживаний*». Они проявляли неуверенность в собственных силах («*как нам поднять капремонт?*», «*разве мы потянем?*»). У них возникали сомнения относительно правильности выбора из-за возникших трудностей.

Таких людей не оставлял соблазн передоверить свои полномочия (и груз ответственности) третьему лицу: государству, управляющей компании, какому-то лидеру или инициативной группе. Этот соблазн был тем более силен, что капитальный ремонт дома (основная забота самоуправляющихся домов) считается обязанностью государства, которое передало дом на самоуправление в ненадлежащем состоянии. И все же эти люди испытывали удовольствие, даже радость от того, что расширили круг знакомств.

«*Оказывается, очень много интересных и способных людей у нас в доме*».

«*И не совсем те, о которых мы думали вначале – люди открывают свое настоящее лицо по ходу дела*».

«*Пока есть силы, мы будем этим заниматься*».

Особенно вдохновляет начинающих ситуация, в которой соседи понемногу втягиваются в общее дело, постепенно фор-

мируется сообщество жильцов дома.

«*Такое впечатление, что люди очнулись после 20-летнего бодуна*».

«*Вышли все на субботник, и такое ощущение, что не впервые увидели друг друга!*»

Им приятно сознавать, что удалось кое-что отремонтировать.

«*Так приятно видеть, как дом сейчас выглядит, не стыдно принимать гостей*».

Начинающие активисты увлекаются коллективными усилиями по сохранению и обустройству своего дома вопреки трудностям.

«*Я и мои товарищи по несчастью бьемся с ними* [с ЖЭК] *прямо в пух и прах. Мы будем отстаивать свою точку зрения в свете новых договорных отношений. Ни на йоту от них не отступим. Мы начали новую жизнь, и вы тоже перестраивайтесь!*»

Наконец, они обретают чувство уверенности в своих полномочиях.

«*Оказывается, я не только домохозяйка без опыта работы, я вникла во все эти дела, я сумела...*»

Укрепление нового фрейма зависит от того, как долго человек остается активистом, как часто он взаимодействует с другими участниками, насколько убежден в полезности своей деятельности и как плотно вовлечен в коллективные акты. Закрепление активистского фрейма предполагает некоторую степень институционализации, необходимую для того, чтобы все участники сети следовали одним и тем же правилам. Вместе с тем происходит рутинизация соответствующих практик. Единообразия здесь нет, есть общая направленность развития событий.

Новичок-активист, дом которого перешел в непосредственное управление в марте 2007 г., свидетельствовал, что рано говорить о согласованных правилах такого управления. Деятельность самоуправленцев велась еще на волне энтузиазма. Эйфорию у инициаторов и большой части соседей вызвали первые субботники, в которых участвовали «*почти все*». Основной вывод, который мы здесь извлекаем, заключается в значимости эмоционального момента и праздничном ощущении, связанном со становлением новых отношений между соседями.

В остальных трех домах наблюдался процесс институционализации, который главным образом проявлялся в консолидации костяка активистов и регулярном функционировании коллективного органа управления, коллективном принятии решений. Однако есть различия.

Так, в доме, где самоуправление наиболее профессионально и осуществляется супругами, активистскую позицию занимало наименьше число соседей. Лидер (мужчина) был избран, как и положено, собранием жильцов в качестве уполномоченного дома (главное лицо в самоуправляемых домах). Он организовал собственную фирму и взял на обслуживание еще четыре соседних дома. Обход квартир показал, что жильцы довольны прежде всего тем, что обслуживает дом «*свой человек, а не чужой дядя*». Однако есть и оборотная сторона медали – жильцы не чувствуют себя причастными к управлению. Причастность эта сводится к контролю над деятельностью уполномоченного, которого вместе с женой соседи воспринимают как новый вариант ЖЭКа (так и говорят – ЖЭК).

Намного более продвинулась институционализация в доме – ветеране движения, который находится в самоуправлении уже с конца 2005 г. Коллективный орган управления составляет собрание шестерых старших по подъезду, уполномоченного и бухгалтера. Главные решения принимаются на ежегодном общедомовом собрании, но фактически люди гораздо чаще встречаются, особенно соседствующие по подъездам. Обход квартир убедил нас в высоком уровне информированности и включенности большинства жильцов в самоуправление. Впечатлило общее собрание жильцов (в доме 98 квартир) 11 августа 2007 г. Несколько часов до поздней ночи около сотни человек обсуждали отчет уполномоченного о проделанной работе и финансовый отчет ревизионной комиссии. Не обошлось без трений и ругани, но в результате были согласованы дополнительные правила совместной работы – чаще

собираться, регулярно вывешивать в подъездах финансовые отчеты. Доказательством устойчивости сообщества служит почти стопроцентное исполнение предусмотренных законом платежей. Во многом это происходит потому, что деньги на жилищные услуги собирают старшие по подъездам при строгой отчетности. Между жильцами дома установилось взаимодоверие – непременный признак подлинного сообщества.

Недостаток такой схемы заключается в том, что своей сверхактивностью уполномоченная по дому берет слишком много на себя и тем самым подавляет инициативу других: в интервью некоторые соседи жаловались, что к ним не обращаются за помощью. Однако жильцы готовы проявлять инициативу. Вместе с уполномоченной по дому старшие по подъездам пытаются сглаживать конфликты и налаживать нормальные отношения между всеми жильцами. Каждый из числа активистов – своего рода психолог. Участь этих людей нелегка, но они получают удовлетворение от своих усилий – впечатляющее восстановление дома и изменения в поведении соседей. Вот наблюдения одной из старших по подъезду.

«*Уровень сознания у людей повышается*, *они подтягиваются и начинают сами заботиться о подъезде*, *дворе*».

Наконец, в четвертом доме самоуправление приближается к вполне организованной системе соответствующих действий по согласованным правилам. Двое старожилов, а затем и семеро членов инициативной группы после долгих обсуждений решили создать Общественный совет дома – коллективный орган, в который входят представители от всех подъездов (больше 20 человек). Вначале кандидаты в Совет выдвигались на собраниях жильцов по подъездам, затем на общем собрании представителей от квартировладельцев и квартиросъемщиков. «*Ведь квартиросъемщики тоже живут в доме*, *они же могут участвовать в его управлении*», – объясняют члены инициативной группы.

Примечательно, что в Совет вошли далеко не только праздные пенсионеры, но и занятые специалисты и мелкие предприниматели.

Члены Совета собираются чуть ли не еженедельно, у каждого есть свои обязанности, сфера ответственности. Активисты стремятся целенаправленно включить как можно больше жильцов в дела по самоуправлению. Здесь больше, чем в других домах, они стараются следовать букве закона (поэтому жалуются, что в Кодексе немало противоречий) и пытаются заставить обслуживающую фирму действовать строго в рамках договорных отношений. Вначале долго и с пристальным вниманием составляли проект договора по обслуживанию с бывшим ЖЭКом, затем несколько месяцев боролись за его подписание другой стороной. Их собрания напоминают военный совет: не считаясь со временем, обсуждают каждый шаг, чтобы не совершить ошибку и действовать максимально эффективно. Как на военном совете обдумывается стратегия действий, разрабатываются планы и способы ведения переговоров.

Как видят ситуацию члены Общественного совета дома? Какова их конструкция происходящего и чем отличаются их практики?

В *восприятии* контекста и меняющихся ситуаций деятельности, а также в *восприятии себя* мы могли зафиксировать следующее:

- активисты выделяют себя из общей массы (обывателей);
- активистская деятельность становится частью их образа собственного «Я»;
- в лексике присутствует местоимение «мы» и образ пространства коллективной ответственности: «*Дом – одна большая семья*», «*Дом – это не моя квартира*, *а наш общий дом*, *причем весь*, *включая землю*»*;*
- утверждаются такие ценности, как взаимопомощь, солидарность.

В практиках активистов мы находим:

- принятие на себя полномочий, делегированных жильцами дома, осознание полномочий как персонального ресурса, формирование чувства ответственности перед другими;
- деятельное преодоление трудностей капитального ремонта, требующего именно практических усилий.

На этом, втором этапе становления активиста противодействие со стороны третьих лиц и внутренних недоброжелателей хотя и не исчезает, но утрачивает для них прежнюю значимость, фокус внимания переключается на другие, теперь субъективно более важные аспекты ситуации: проблемы, требующие решения, трудности, которые, как он чувствует, способен преодолеть. Первая реакция (фокус внимания) чаще наблюдается при противодействии со стороны некоторых жильцов дома, вторая (мобилизация усилий) — при внешнем сопротивлении инициативе, поддержанной большинством.

В качестве иллюстрации первого случая: спокойная реакция жилищных активистов на неплательщиков и скептиков. Пример второго случая: реакция активистов астраханского Союза жителей на новость о том, что дома, находящиеся в непосредственном управлении, могут не попасть в список подлежащих государственному финансированию капремонта. На собрании Союза жителей, состоявшемся сразу после принятия соответствующего закона (№ 185-ФЗ от 21.07.2007 г.), активисты не выразили никаких признаков отчаяния или разочарования, а наоборот, — гнев и намерение бороться.

Итоги. Какие условия могут обеспечить устойчивость активистских практик? Берем пример астраханского Союза жителей, порядок перечисления составляющих будет условным.

- Длительность практик самоуправления по времени, частоте и степени субъективной вовлеченности в них.
- Доверие и поддержка со стороны жильцов.
- Свидетельства поддержки, благодарности, признательности жильцов дома (ratification).
- Регулярность и постоянство взаимоотношений с другими активными жителями (как часто между собой общаются, насколько устанавливаются межличностные связи).
- Участие в коллективном обсуждении и установлении правил самоорганизации и самоуправления.
- Наличие коллективного органа управления (Совет дома, Домовой комитет, объединение старших по дому и другие формы). Такой орган управления существенно отличается от временной и неформальной самоорганизации инициативной группы. Важно, чтобы он реально функционировал достаточно эффективно, демократично и прозрачно.

- Наглядные результаты деятельности: гордость и радость от того, что дом лучше выглядит.

м Достижение критической массы участников самоуправления, когда скептики и противники остаются в меньшинстве, а по существу — в изоляции.

- Налаживание контактов с сетью активистов самоуправления другими домами.
- Улучшение психологического климата в доме (снижение напряженности между обывателями и активом), возникновение чувства комфорта в общем жилище. При этом большую роль играет поведенческая стратегия самих активистов. Происходит трансформация их идентичности.
- Соучастие или причастность к самоуправлению большинства обитателей дома и тем самым изменение статуса домохозяек или ничем не примечательных обывателей в гражданcки деятельных и уважаемых в городе людей.
- Эмоциональный заряд, чувство эйфории, особенно при виде радости и увлеченности жильцов дома, пришедших на субботник в рабочей одежде и со своим, видимо, дачным инструментом.
- Борьба за преодоление препятствий, созданных властями, бюрократией коммунальных служб и собственниками управляющих компаний. Сопротивление общему противнику сплачивает.

Очевидно, что все выше перечисленное никогда вместе не встречается. Мы убедились, что достаточна и частичная комбинация некоторых составляющих для более или менее эффективного импульса активизации коллективного действия.

2.3. Наблюдение забастовки на АвтоВАЗе[27]

Характеристика поля – фоновая ситуация. Месяц спустя после частичной забастовки на АвтоВАЗе (1 августа 2007 г.) мы отправились на место событий. Полевое исследование проводилось с 3 по 6 сентября. Материалами для него послужили интервью с участниками забастовки и с теми, кто в ней участвовать не стал. Также были проведены длительные интервью с внешними экспертами и лидерами профсоюза «Единство». Всего 20 интервью. Вход на завод социологам был запрещен. Приходилось разговаривать с рабочими у проходных и в разных общественных местах[28].

Фоновая ситуация[29]. Как бы ни обстояло дело с забастовкой, все опрошенные рабочие выражали большое недовольство уровнем заработной платы. Причем, по их мнению, заработная плата стала заметно снижаться с приходом на завод команды москвичей (так называли представителей нового руководства от Рособоронэкспорта). Ущемление в зарплате рабочие связывали с тем, что поступил запрет на переработки, и с тем, что заработки менеджеров поднялись до заоблачного уровня. К тому же рост цен еще больше снизил реальный уровень зарплаты.

«*У меня четвертый разряд, я 30 лет работаю на конвейере. У меня грязными, с учетом всех вычетов и прочее, получается 13 тысяч. Если все отдам за коммунальные услуги, за проездной, за питание, у меня остается на руках 7 тысяч. И это притом, что я еще перерабатываю. Как я могу кормить семью, еще детей за такие деньги?*» (Мужчина средних лет, работник конвейера, участник забастовки.)

[27] См. приложение 2.

[28] Подробнее см.: *Клеман К.* Кому выгодно поливать грязью рабочих АвтоВАЗа? Результаты социологического исследования. ИКД. 17.09.2007. http://ikd.ru/node/3818

[29] См. приложение 2 (к п. 2.3). Наблюдение митинга на АвтоВАЗе 6 августа 2009 г.

Другой источник недовольства – низкий уровень зарплаты по сравнению с другими заводами и с учетом прибыльности производства.

«*Самое низко оплачиваемое это, мне кажется, – АвтоВАЗ. Ниже некуда. Такой автогигант, представь себе, сколько вносит в областной, даже в российский бюджет, а мы получаем копейки! Ну что это? Это не дело!*»

Молодой человек, участник забастовки, считает, что реальная средняя зарплата рабочих на заводе – 8 тыс. рублей.

«*И те деньги, которые они пишут – средняя заработная плата, это 15 тысяч рублей – фактически мало кто эти деньги получает. Потому что это среднестатистическая цифра, и туда включены и менеджеры, и начальники наши, которые получают и 300, и 400 тысяч рублей – есть такое у крупного менеджмента. <...> А на 8 тысяч рублей сейчас в России не проживешь. С такими ценами, с такой квартплатой, и если еще иметь детей*». (Мужчина, участник забастовки.)

Еще свидетельство рабочего средних лет, участника забастовки.

«*Сейчас другое время. Деньги есть. А какая прибыль у завода! <...> А начальники у нас спрашивают – что нам не хватает-то, зарплату получаете? Получаете! Что жалуетесь? – Пусть попробуют жить на нашу зарплату! Пусть себе зарплату поубавят, поделятся с рабочими. Такие деньги не проешь, какие они получают!*» (Мужчина, участник забастовки).

Недовольство зарплатой испытывают не только участники забастовки.

«*Я слышал о забастовке, да. Но я тогда был в отпуске. Если еще будет, я приму участие. Такая зарплата, это не дело!*» (Молодой человек, не участник забастовки.)

Молодой рабочий 6-го разряда, работающий уже 8 лет на заводе во вспомогательном производстве, говорит о забастовщиках, что они «*молодцы*», и «*правильно сделали, поскольку, правда, очень мало зарабатывают*». Сам он получает «*более-менее стабильно*» 10 тыс. рублей. У двух 50-летних женщин, не участниц забастовки, зарплата еще ниже.

«*Была зарплата 15 тысяч рублей, стала 6 тысяч. Это как назвать? Они просто запретили двойную!*» (Женщины, 50 лет.)

Судя по словам опрошенных, их заработки, включая переработку, колебались от 6 до 13 тыс. рублей в месяц.

Катализирующие события. Как уже было сказано, рабочие связывают ухудшение ситуации с приходом новой команды хозяев, которая ввела свой стиль управления. Повлияла на настроение опубликованная в местных газетах информация о рекордной прибыли АвтоВАЗа в первом полугодии 2007 г. – 5,1 млрд рублей Сказались и выборы в Самарскую губернскую думу, прошедшие 11 марта. Были обнародованы доходы кандидатов и в их числе представителей высшего менеджмента завода, а также председателя профкома АСМ (Профсоюз работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, входит в федерацию традиционных профсоюзов ФНПР) и по совместительству члена Совета директоров Н. Карагина. Последний декларировал 780 тыс. рублей в месяц, тогда как рабочим достается в 60 раз меньше! Многие из тех, с кем мы встречались, буквально негодовали.

В своих коллективных обращениях, предшествующих забастовке, рабочие требовали повысить зарплату до 25 тыс. рублей И эта сумма в предвыборной кампании была названа кандидатами от «Единой России», директорами завода, реальной. В предзабастовочных листовках говорилось: «Справедливым шагом в этой ситуации было бы существенное повышение заработной платы работникам завода. Это абсолютно возможно. Не зря же высокопоставленные руководители ОАО "АвтоВАЗ" В.В. Артяков и Н.М. Карагин вещали народу, что зарплата в 25 тыс. рублей – это реально. Никто их не заставлял делать такие заявления – они это сделали добровольно, по собственной инициативе».

Детонатором стали расчетные листы за июнь, полученные рабочими в начале июля. Для многих стала неожиданностью сумма, намного ниже обещанной.

Как случилась забастовка. С этого и начались предзабастовочные волнения. Как говорили рабочие, «*нашлись люди, чье терпение лопнуло*». Люди стали громко возмущаться и выносить свои претензии на коллективное обсуждение. Выяснилось, что чувство возмущения разделяют многие. Особенно рабочие трех цехов, где собственно и вспыхнула забастовка[30]. Однако, что делать, рабочие не знали. Они начали писать письма начальству. Обращались к профоргам, которые также не знали, что делать. Нашлись более грамотные, в том числе с юридическим образованием, которые помогли составить образец обращений. Пошли коллективные обращения в адрес генерального директора, в которых рабочие угрожали забастовкой, если зарплата не будет повышена с 1 августа. Заметим, что все это происходило стихийно. К альтернативному профсоюзу «Единство» бунтующие рабочие обратились поздно – незадолго до забастовки, что не позволило направить спонтанные волнения в организованное русло. По совету «Единства» был все же создан стачком – орган, который имел полномочия вступить в переговоры с дирекцией.

Предпринимались попытки запугать самых бойких: их по одному вызывали в кабинет начальства. Охрана стала охотиться за листовками. Одного рабочего-распространителя задержали накануне забастовки. Территорию завода патрулировала милиция.

Несмотря на все это, неожиданно 1 августа около 2 тыс. человек прекратили работу на три с половиной часа. Главный сборочный конвейер был остановлен. Рабочие первой смены собрались в столовой, убедились, что их много, что все настроены решительно и начали забастовку. Они вернулись на рабочие места, но к работе не приступали. Начальники ходили по бригадам, пытались давить. Со слов забастовщиков, им говорили примерно так: «Пора прекращать бузить. И так на нашем заводе получают больше, чем на других автозаводах в России». На это рабочие отвечали: «У тебя какая зарплата? Давай и нам

[30] Водители-испытатели цеха 46-1, рабочие цеха 45-2 сборочно-кузовного производства (СКП) и персонал цеха «Мотор-3» (сборка двигателей, МСП).

такую же, тогда мы сейчас прямо пойдем к станку».

Явились представители высшего руководства. Заместитель генерального директора обещал организовать встречу между представителем стачкома и генеральным директором, если забастовка будет свернута до прихода второй смены. После длительного обсуждения рабочие первой смены все же проголосовали за приостановление забастовки и выбрали председателя профкома «Единство» в качестве своего представителя для переговоров. Однако, по рассказам рабочих, стоило больших усилий сдержать порыв второй смены.

«*Вторая смена спрашивала: “А как же так, мы тоже будем бастовать!” И мы еле их удержали от забастовки. Ведь уже достигнута договоренность, и необходимости в забастовке уже нет, будут вести переговоры*». (Рабочий первой смены, член стачкома.)

Вот так и вспыхнула забастовка на АвтоВАЗе — впервые после забастовки 1994 г.

Что общего между забастовщиками и остальными, в той же ситуации не принимавшими в ней участия?

Формирование идентичности «Мы вместе». Низкая зарплата и ее снижение составляет фоновую ситуацию общего недовольства, а самые значимые предпосылки для коллективного протеста мы видим в конфликтных отношениях между рабочими и работодателем. На АвтоВАЗе, как и на многих других крупных предприятиях страны[31], сложился авторитарно-патерналистский тип отношений, где руководство играет роль доброго барина, а рабочие, как бы плохо не думали о руководителях, все же ждут от них заботы или, по крайне мере, послаблений в обмен на лояльность.

Однако в этом отношении явно что-то изменилось в сознании некоторой части рабочих, которые стали крайне негативно отзываться о пренебрежительном отношении руководителей к себе и требовать должного уважения. Ярче других выразила это участница забастовки.

[31] Наши прежние исследования и исследования коллег с помощью тестов Г. Хофштедта привели к заключению, что на крупных предприятиях тип трудовых взаимоотношений договорной на нижних уровнях производственной организации и по преимуществу командный со стороны высших администраторов [18, гл. 9].

«*Мы должны требовать от начальства исполнения их трудовых обязанностей по отношению к нам. Вообще, отношение к рабочим, это просто унизительно!*» (Женщина, участница забастовки.)

Забастовщики возмущались отсутствием какого-либо ответа руководства на письменные обращения, что в совокупности с другими вопиющими проявлениями несправедливости (поляризация непомерно высоких доходов руководителей и мизерных заработков рабочих прежде всего) и вызвало открытый протест.

Среди тех, кто не участвовал в забастовке, выделяются два типа реакции: апатично-иждивенческая и злобно-беспомощная.

Первый тип иллюстрируют две 50-летние женщины.

«*Ничего для нас никто не делает. Нам ничего никто не предлагает*».

На вопрос о том, почему они не участвовали в забастовке, работницы ответили: «*Кто бы нас отпустил с работы?*».

Ко второму типу относится, например, молодой человек. Он нервно бормотал: «*Надо бы всем вместе, с автоматом на них, там, иномарки и джипы, блин!*».

Представители еще одного типа, который мы выделили в наших предыдущих исследованиях, здесь не встречались. Однако это не позволяет о них забыть, тем более что участники забастовки упоминали о подобных людях. Это те, кто налаживает хорошие неформальные отношения с начальством. Они, понятное дело, не участвовали в забастовке. Приводим выдержки из коллективного интервью с рядовыми участниками забастовки:

Интервьюер (далее — И): *Кто не участвовал в забастовке?*

Респондент (далее — Р) рабочий «А»: *Ну, есть такая категория людей, допустим, которые строят квартиры, или... по-русски сказать, они просто забоялись...*

И: *Они более зависимы?*

Р «А»: *Они? Да, такие* (*называет фамилии*), *которые не стали подводить бригадиров и мастеров. Такие остались на линии, но они тоже фактически не работали вследствие того, что мы бастовали.*

Р «Б»: *Мастер нам говорит однозначно – кто мне делает хорошо, тому и буду поднимать заработную плату, буду давать премию, кто – нет, тот не будет получать! Правды не будет. Все конкретно и ясно. Его слова.*

Преодоление страха. Трудно сейчас судить, как обстояли дела до забастовки, но, по словам забастовщиков, участвовали в ней как раз те, кто нашел в себе силы преодолеть страх.

«*Нам терять уже нечего! Бояться нечего! Раньше мы боялись, да. Сейчас – нет!*» (Мужчина средних лет.)

Женщина на вопрос интервьюера о том, почему она не вступает в профсоюз «Единство» ответила так.

«*Вы боитесь?*». Она: «*Нет, не боюсь! Почему я должна бояться?*».

Вопрос о дальнейших действиях.

«*Хотел бы возобновить забастовку, и даже долгосрочную.* <...> *Я не боюсь забастовки. Я не боюсь!* (твердо и с нажимом)». (Молодой рабочий.) Или «*Люди, те, которые не боялись, они пошли на забастовочные меры*»; «*Бригадиры, мастера...они все боятся!*» Показательна реакция на репрессии, последовавшие за забастовкой (урезание зарплаты, увольнение двух человек, выговоры 200 рабочим).

Из интервью с мужчиной средних лет.

И: *А какие дальнейшие планы?*

Р: *Бороться дальше, а что! Нам терять уже нечего! Бояться нечего! Раньше мы боялись, да. Запугали, мы испугались. Сейчас нам бояться нечего.*

Из интервью с женщиной средних лет:

И: *Как сейчас атмосфера в цехе? Люди испуганы?*

Р: *Некоторые, да, испуганы. Даже после того, как они приняли участие в забастовке, отказываются от нее, что, типа того, они не принимали в ней участие.*

И: *Понятно. Но тем не менее, как Вы оцениваете, большинство готово продолжать, или как?*

Р: *Мне кажется, да.*

И: *А вы это обсуждаете между собой?*

Р: *Да, конечно, обсуждаем. И я могу точно сказать, что из нашей бригады никто не испугался, и все, наоборот, возмущены.*

Приведем анализ ситуации молодым рабочим.

«*Ну, агитацию в других цехах нам не дают вести. По крайне мере на заводе. Это с чем ассоциируется? Это ассоциируется с... Если будешь сильно открывать рот или бумажки разносить, тебя просто... Сутки или часа четыре будешь сидеть у нас в ВАЗовском отделении. А то и могут на трое суток закрыть и будешь там объясняться. Ну, типа припугивают. Но мы их не боимся, пускай они это знают, пускай пишут в газетах, что у нас есть свой рабочий кулак, которым мы можем ударить*».

В качестве заключения приведем такой пример. Пока социолог стоял в 100 метрах от проходной завода и беседовал с рабочими, которые уже начали скапливаться вокруг него, сзади подошел охранник из Управления службы безопасности завода и жестко прервал разговор, требуя разрешение от руководства для общения с рабочими на призаводской территории с угрозой вызова милиции. На его слова парень в спецовке реагировал так.

Парень (П): *А вы кто? Какое вы имеете право так поступать?*

Охранник (О): *Я не с вами разговариваю. Я выполняю свою работу.*

П: *Мы имеем право здесь находиться и разговаривать с кем угодно. Там, да, там забор, а здесь общая территория!*

О: *Здесь тоже территория завода. Вы стоите на призаводской территории.*

П: *Что! Сколько метров? Может быть, выстроим конвой? А автобусная остановка – тоже территория завода?*

О: *Вы устраиваете несанкционированный митинг. Будете дальше продолжать, я вызову милицию, вам это надо?*

Рабочий: *Ну, вызывайте! Пусть палками гоняют! Что, мы не можем здесь стоять? А вот хочу стоять! Они с заводом сделали зону!*

В целом участники забастовки отличаются от остальных рабочих тем, что они не следуют ни традиционной схеме патерналистски-иждивенческих отношений с руководством, ни клиентелистской модели. Они избавились от своих иллюзий насчет заботы со стороны руководства, не одобряют услужливое поведение некоторой части рабочих и при этом не подвержены беспомощно-злобному настроению, как некоторые другие. Презрительному отношению руководства к себе рабочие-забастовщики противопоставляют утверждение собственного достоинства. Раз они работают хорошо, они хотят, чтобы их работа, мастерство, опыт (большинство забастовщиков имеют большой стаж) были оценены должным образом и требуют человеческого уважения. В этом им помогают ресурсы, извлекаемые из вновь возникшего чувства принадлежности к сплоченному коллективу.

Самым удивительным в словах забастовщиков была частота, с которой произносилось слово «коллектив», причем с ударением. Коллектив воспринимается как источник гордости, силы, взаимной защиты. Благодаря поддержке коллектива они осознали свои полномочия и почувствовали, что вместе они что-то *могут*. Этот момент тем более значим, что по обычной схеме коллективных действий, особенно в России, выделяется, скорее, роль лидеров, которые инициируют коллективное действие. Здесь, по крайней мере в сознании забастовщиков, мы не обнаружили ничего подобного. По их убеждению, забастовку инициировал коллектив. Вот ответ на вопрос интервьюера о том, появились ли новые лидеры на волне протеста.

«*Ну* (думает), *лидеры – нет, но народ все больше верит, коллектив поднимается. Сплачивается... в кулак. Это уже что-то есть, уже что-то значит. Это больше, чем лидер. Здесь коллектив уже соединяется*». (Мужчина средних лет, участник забастовки.)

«*Мы показали себе, что мы можем ударить кулаком по столу, когда надо, когда почва есть. Поэтому и мы решили бастовать*». (Молодой рабочий.)

«Можем», «коллектив», «рабочий кулак», «сплоченность», «смелость», «не боимся» – ключевые слова, которые один за другим повторяли забастовщики. К. Маркс называл этот процесс превращением класса «в себе» в класс «для себя» [7, с. 183–184].

Социально-демографический портрет забастовщиков. Не располагая данными представительного опроса, на основе интервью и групповых обсуждений предложим наброски к портрету участников забастовки.

Во-первых, все опрошенные из тех цехов, где проходила забастовка, едины в оценке численности бастующих: несколько тысяч, а не 150 человек, как писали некоторые издания. Определить количество бастующих было сложно, поскольку рабочие находились в разных местах – кто на митинге у входа в цех, кто в столовой, кто сидел в цехе, кто «бегал туда-сюда». Оценка С. Ершова, зампредседателя профсоюза «Единство», который постоянно ходил по трем цехам, видится наиболее достоверной – около 2 тыс. забастовщиков. Но 2 тыс. из 120 тыс. – это не двое из десяти человек.

Кто эти люди? Судя по тем, с кем удалось пообщаться, и, по словам участников, большинство забастовщиков – рабочие со стажем от 20 до 30 лет. Они имеют возможность сравнивать положение дел на заводе с тем, что было ранее и диагностируют ухудшение. Молодые тоже приняли участие в забастовке, иногда даже играли ведущую роль. Однако молодых на заводе немного.

«*Молодые больше месяца не работают, потому что зарплата маленькая, они смотрят расчетку и сразу уходят. Ну правильно, он молодой, у него есть перспектива. А я, например, 22 года здесь работаю, 6 лет осталось до пенсии, куда мне идти?*» (Работница завода.)

Костяк забастовщиков – опытные ветераны. Среди них многие имеют высокий разряд и считаются мастерами своего дела. Поэтому более остро воспринимают пренебрежительное отношение со стороны начальства.

И мужчины, и женщины приняли участие в примерно равных пропорциях, что в общем соответствует составу занятых

на предприятии. Однако мужчины говорили, что женщины проявили себя более активно.

«*Женщины активнее, смелее!*», – говорил один из забастовщиков, и на вопрос «Почему он так считает?» ответил: «*Ну как объяснить? Они сплоченнее, более выдержаны. А мужчины боятся всего, испуганы. Почему? Не знаю, они матери, наверное, заступницы*».

Наконец, еще один важный фактор – роль семьи. Многие ссылались на ответственность, которую несут за семью («*потому что надо кормить, одевать, учить детей*»). Участники забастовки указывают на поддержку, оказанную семьей. Ни один не сказал, что за участие в забастовке дома его осудили. Более того, мужья и дети, как правило, одобряли своих жен или родителей, независимо от того, работают ли они сами на АвтоВАЗе. Дело в том, что очень многие трудятся на заводе семьями и даже династиями. Вместе с тем занятые на том же заводе члены семьи, одобряя «своего» участника забастовки, сами в ней участия не принимали, объясняя это тем, что их цеха не бастовали.

Трудности перехода от благопожеланий к действиям. Бастовали в основном те цеха, без которых производственный процесс идти не может, в первую очередь главный конвейер.

«*Нет, забастовка нам ничего не даст. У нас цех такой, даже если мы будем бастовать, то завод спокойно продержится без нас 1–2 месяца без проблем*». (Женщины, работницы вспомогательного цеха.)

Приводим выдержки из интервью с рабочими, которые не принимали участия в забастовке.

С двумя женщинами:

И: *Что вы думаете о тех, кто бастовал?*

Р «А»: *Молодцы, ребята! Мы тут обсуждали все это, забастовку и все. Они вообще молодцы, сколько можно терпеть! Зарплата у них, действительно, маленькая.*

И: *А вы не думали присоединиться?*

Р «А»: *Мы же не работаем на конвейере. Не знаю, вроде бы обсуждали это... но, не знаю, никто не подумал об этом. Никто не поднял вопрос, не завел... Если бы была общая забастовка, мы, наверное, тоже приняли бы участие. <...> Надо, чтобы главный конвейер полностью остановился, тогда и будет толк.*

Р «Б»: *А вообще мы даже не были в курсе. Раньше были листовки, а последнее время их не стало, до нас, по крайне мере, ничего не доходит. Запретили, небось!*

Из интервью с молодым рабочим:

И: *Вы приняли участие в забастовке?*

Р: *Нет, не участвовал.*

И: *Почему?*

Р: *А толку-то? Если бы все, весь завод сразу поднялся, тогда – да, а так... небольшая кучка. Что это дает? Надо было бастовать не там, у себя, а у заводоуправления! Надо все вместе...*

«*Надо было бы...*» – повторяют оставшиеся в стороне. «*Надо всем вместе, всем заводом бастовать*», «*надо, чтобы всей толпой бастовали, а так толку нет*», «*не хватает сплоченности*». Таково же мнение и забастовщиков, и они считали, что необходимо было привлечь большее количество людей. Активисты рассказывали, что сначала каждая группа отдельно писала письма руководству, и только через неформальные межличностные связи между работниками из трех цехов стало понятно, что возмущение общее и что следует координировать действия. Были подготовлены коллективные письма с примерно одинаковыми требованиями. Затем некоторые особенно активные рабочие пытались найти потенциальных активистов в других цехах, но их попытки не увенчались успехом. Тем более что время объявленной забастовки уже подошло...

Эти попытки не носили ни систематический, ни организованный характер, и во многом из-за этого закончились не очень успешно. Тем не менее забастовщики бесспорно поднимают проблему сплоченности и распространения информации, но плохо себе представляют, как ее преодолеть.

«*Нужно больше сплоченности. Я имею в виду, что необходимо подключить другие цеха. <...> Но есть проблема. Контролируют мастера. Это негласно так – что ты не имеешь право покинуть свой цех. Даже если, допустим, обеденный перерыв или*

приходишь к знакомому, мужу или жене, все равно считается, что это плохо». (Женщина.)

«*Ну агитацию нам не дают вести. По крайне мере на заводе. Это с чем ассоциируется? Это ассоциируется с... Если будешь сильно открывать рот или бумажки разносить, тебя просто... сутки или часа на четыре... будешь сидеть у нас в ВАЗовском отделении. А то и могут на трое суток закрыть, и будешь там объясняться. Ну, типа припугивают*». (Мужчина.)

Проблема горизонтальной коммуникации между цехами. Как показывает опрос не участвовавших в забастовке, многие узнали о ней постфактум, информация о подготовительных мерах до них не дошла. Многие путали забастовку то с митингом, то чуть ли не с войной. Помимо того, связи между цехами затруднены огромными размерами территории завода, объехать которую можно лишь на транспорте. Мешает также информационная блокада, поскольку главные СМИ находятся под контролем. В день забастовки администрация завода заглушила «Эхо Москвы», на волне которого было подключено заводское радио, весь день вещавшее о событиях на ВАЗе. Местные СМИ освещали забастовку с позиции заводской администрации – ничего особенного не случилось.

Наконец, как уже говорилось, руководство завода стало предпринимать жесткие меры для пресечения общения между цехами. Напомним, что активист А. Вичкунин, был задержан с листовками на трое суток за несколько дней до забастовки. Рабочие, распространяющие листовки, сталкивались с вмешательством Управления службы безопасности. У освобожденных активистов профсоюза «Единство» отобрали пропуска, позволяющие им свободно передвигаться по всем цехам. Установлен не один факт задержания за распространение газет или листовок, либо за нахождение в «чужом» цехе. В Москве прямо на вокзале был конфискован тираж газеты «Рабочая Демократия», посвященной АвтоВАЗу и предназначенной для распространения на заводе.

Участники забастовки не вышли из профсоюза, который их предал. На автомобильном гиганте существуют два профсоюза. Самый крупный входит во Всероссийскую профсоюзную организацию работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения (АСМ) при ФНПР. Он известен своей лояльностью администрации завода – его председатель Н. Карагин входит в Совет директоров.

Другой профсоюз – «Единство» – официально объединяет тысячу человек, но реально больше (рабочие предпочитают не афишировать свое членство и платить взносы напрямую, не через бухгалтерию). Профсоюз был создан в 1990 г. на волне возникновения свободных профсоюзов и имеет большой опыт вплоть до забастовки, которую он успешно организовал в 1994 г. Тогда администрация также предпринимала репрессивные меры (в том числе увольнения), но все же удалось добиться ликвидации трехмесячной задолженности по заработной плате. На пике своей деятельности – в середине 1990-х гг. – «Единство» объединял до 3500 членов[32].

Профсоюз АСМ не поддержал забастовку. Его председатель Н. Карагин заявил в СМИ, что считает забастовку спланированной и хорошо профинансированной акцией со стороны неких сил, которым «хочется дестабилизировать обстановку на заводе»[33]. Московское руководство ФНПР публично осудило акцию[34]. После забастовки АСМ дал согласие на увольнение своего члена, участника забастовки, тогда как «Единство» сопротивлялось увольнению своих членов и организовало их защиту в суде.

---

[32] Профсоюз «Единство» на всем протяжении своей 20-летней истории действовал при жестком сопротивлении как со стороны руководства, так и со стороны традиционного профсоюза. Его первый председатель Анатолий Иванов оказался объектом покушения и на волне широкой общественной поддержки в 1999 г. стал депутатом одномандатного округа г. Тольятти. Впоследствии его заменил Петр Золотарев, нынешний председатель профсоюза.

[33] См. интервью Карагина от 01.08.2007: http://www.regnum.ru/news/864642.html

[34] «К недавним событиям на АвтоВАЗе. Заявление профсоюза АСМ РФ». Газета ФНПР «Солидарность» от 15.08.2007: http://www.solidarnost.org/article_new.php?issue=196&section=32&article=4147

Несмотря на то что подавляющее большинство рабочих состоят в АСМ, у них сложилось крайне негативное к нему отношение.

«*Я состою в АСМ. Они ничего не делают. Да, они раздают всякие там льготы, но я знаю, что льготы не они дают, а администрация*». (Рабочий средних лет, не участвовал в забастовке.)

«*Да, мы состоим в профсоюзе. В АСМ, но он ничего не делает*». (Женщины средних лет, не участники забастовки.)

«*Да, состою в профсоюзе... этот... который у Карагина. Толку нет*». (Молодой рабочий, не участник забастовки.)

Из беседы с пожилым рабочим главного конвейера (не участвовал в забастовке):

И: *Вы состоите в профсоюзе?*

Р: *В профсоюзе? Нет, я давно с этим завязал! Зачем мне их кормить? Кормить господина Карагина, у которого доходы – 780 тысяч рублей в месяц!!!*

И: *Но ведь профсоюз – это же объединение самых рабочих...*

Р: *Нет, у нас профсоюз – это верхушка, живущая за счет рабочих, за счет наших взносов.*

Однако негативное отношение к профсоюзу не подталкивает состоящих в нем к практическим действиям. Правда, среди участников забастовки нашлись люди, которые решились выйти из АСМ, оценивая его позицию как предательство в отношении участников забастовки. Из интервью с мужчиной средних лет, участником забастовки:

Р: *И начали нас наказывать. Уволили двух-трех человек, нас всех наказали... сколько нас, 500 человек. Сейчас приходят заявления. Вот профсоюз «Единство» нам помогает. Но их мало.*

И: *А Вы член какого профсоюза?*

Р: *Я сейчас никакого. Я был в АСМ, но вышел. Собираюсь вступить в «Единство».*

И: *Много таких, которые решили, что АСМ ничего не делает?*

Р: *Да, много, особенно после забастовки. Вот у нас вся бригада вышла: 8 человек сразу. В соседней бригаде тоже сразу 7 человек. Много уходит.*

Из интервью с женщиной средних лет, участницей забастовки:

И: *Вы член АСМ?*

Р: *Вышла уже.*

И: *После забастовки?*

Р: *Да, да, после того, как они дали согласие на все увольнения.*

И: *А сейчас вы собираетесь в «Единство»?*

Р: *Не знаю, пока никуда не буду вступать.*

И: *Почему?*

Р: *Неформалка, так скажем.*

И: *Боитесь?*

Р: Нет, не боюсь (обиженно)*! Просто хочу сначала думать.*

Из интервью с молодым человеком, участником забастовки:

И: *А по профсоюзной линии, вы где?*

Р: *В АСМ. Но есть желание уйти, если вы хотите узнать. Но я бы хотел всем заводом уйти. Всем записаться, весь завод. Тогда они бы уже испугались. <...> Было такое, что профсоюз АСМ говорил руководству, что люди к ним приходят и жалуются, что денег не хватает. Но, откровенно говоря, по-русски говоря, ниф... не делает, он не шевелится. И я так думаю, что люди все дотерпят до того, что все выйдут толпой из АСМ.*

Однако и участники забастовки не готовы к вступлению в альтернативный профсоюз, для них это шаг нелегкий.

Итог забастовки – активизация немногих и привычное послушание большинства. Забастовщики были решительно настроены продолжать действовать. Как мы это определяем, они стали «ситуационными» активистами (первый этап на схеме фрейм-трансформации). Приведем свидетельства.

«*Это была же предупредительная забастовка, это нельзя назвать забастовкой. И мы показали себе, что мы можем ударить кулаком по столу, когда надо, когда почва есть. Поэтому и мы решили бастовать*».

«*Сначала мы написали нашему президенту о повышении зарплаты, так как у нас денег не хватает на проживание. Мы подписались очень большим количеством. Я сейчас не скажу, сколько нас было, но было много, много цехов. Нас было очень много*».

А какие дальнейшие планы? – спрашивал интервьюер. Все единодушно отвечали: «*Опять бастовать*».

«*Бороться дальше, а что! Нам терять уже нечего! Бояться нечего! Раньше мы боялись, да. Запугали, мы испугались. Сейчас нам бояться нечего*».

«*Будем еще бороться, будем еще бастовать. Не послушают нас, не пойдут с нами на переговоры, еще раз остановим конвейер. Вот и все. Дальше нам идти некуда*».

«*Мне кажется, да, большинство готово продолжать борьбу. Мы это обсуждаем. И я могу точно сказать, что из нашей бригады никто не испугался, и все, наоборот, возмущены*».

«*Я хотел бы возобновить забастовку, и даже долгосрочную. Если на месяц надо будет, то месяц будем бастовать. Я не боюсь забастовки. Я не боюсь*».

«*Конечно, придется повторить*».

«*Будем стоять до конца теперь, а что нам делать теперь? Премии лишили, 13-й и 14-й месяц тоже под вопросом* (*это наказание за участие в забастовке – КК*). *Вернее, это уже точно. Так что нам терять нечего уже*».

«*Конечно, надо доводить дело до конца, иначе какой смысл?*»

«*Надо поднять весь завод!*»

Что же дальше? Дальше – то, что мы скрупулезно исследовали ранее: ценностные предпочтения едва-едва подтверждаются практиками[35].

Спустя два месяца после проведения полевого исследования стало понятно, что большинство рабочих дальше однодневной забастовки не пошли. Массового вступления в профсоюз «Единство» не случилось. В пикете у заводоуправления, организованном этим профсоюзом 12 октября в знак протеста против репрессий над участниками забастовки, участвовали 20 человек. Это при том, что заводское руководство не выполнило обещание начать переговоры с представителями

[35] Разрыв между ценностной ориентацией на рабочую солидарность и готовностью следовать ей на практике крайне велик. Из всех, кто принял радикальное суждение «Только рабочий класс способен на солидарные действия», менее 20% утвердительно ответили на вопрос «Пойдете ли вы в пикет, если стачком примет такое решение?» [17].

забастовщиков, а на совещании с руководством антизабастовочного профсоюза АСМ пошло лишь на увеличение средней зарплаты на 10%. Попытки возобновить забастовку не было. Забастовка вызвала *ситуативный* эмоциональный подъем, не более. Немногие самые активные вступили в «Единство» и даже вошли в состав его профкома.

«Ситуационные» активисты. Реидентификации подавляющего большинства забастовщиков не произошло. Со временем накал страстей стал угасать. Началось наступление заводской администрации. Большинство участников забастовки получило расчетные листы с дисциплинарными взысканиями, двое были уволены. Переговоры с представителями забастовщиков так и не состоялись. Развернулась пропаганда, направленная на дискредитацию забастовки и лидеров профсоюза «Единство».

По цехам распространились листовки профкома АСМ, где говорилось, что до и после забастовки работники «были подвергнуты массированному информационному воздействию с целью подталкивания их на действия, которые не вписываются в рамки Конституции и Трудового кодекса РФ, с целью дестабилизации работы предприятия». АСМ рекламировал свои заслуги в защите интересов рабочих – увеличение зарплаты на 10% и социальные льготы. В местных СМИ (и в некоторых федеральных) появилась информация о том, что забастовка была организована «темными политическими силами» с целью «погубить» завод, а рабочих всего лишь использовали[36]. В итоге забастовщики вынуждены были прийти к заключению, что они ничего не добились. Многие разуверились в своих силах.

Нельзя при этом утверждать, что они вернулись в исходное состояние обывательского фрейма. Для возвратного фрей-

[36] См.: http://www.tltnews.ru/arts/fullnews.php?id=4365; http://www.samru.ru/bisnes/press/32747.html; http://www.newsinfo.ru/news/2007/09/news1364680.php;http://www.ncbez.ru/society/article.php?id=2254; http://og.ru/articles/2007/09/07/25678.shtml; http://www.wek.ru/articles/politic/224104/index.shtml

ма нужны определенные условия и события. Нам представляется, что большинство участников забастовки пребывают в подвешенном состоянии – они испытывают неуверенность, дожидаться заботы о себе от работодателя не приходиться, заставить считаться с собой – тоже.

Непременное условие реидентификации – закрепление активистских практик, а условием их поддержания является институционализация. В случае с участниками забастовки на АвтоВАЗе институционализации не произошло. Здесь не достаточно эмоционального порыва. Для поддержания возникшей солидарности нужны механизмы и институты – профсоюз. Профсоюз АСМ в качестве самого массового мог бы эффективно играть такую роль, если бы он действовал в соответствии со своим уставом – отстаивал интересы членов профсоюза. Миноритарный профсоюз «Единство», напротив, активно помогал работникам и в ходе забастовки и после нее, защищая уволенных в судебном разбирательстве. И все же немногие вступили в «Единство».

Главная причина, мы полагаем, состоит в том, что за многие годы рабочие убедились: большой профсоюз «в кармане» у начальства, а «непослушный» – помощи реально оказать не может, хотя стремится к этому. Прагматические соображения берут верх над иными, подкрепляются примерами увольнения бунтарей. Таков контекст описанных событий.

Случай с АвтоВАЗом существенно отличается от ситуации на заводе «Форд-Всеволожск», небольшом по численности работников. Во Всеволожске новый профсоюз действовал решительно и сумел доказать свою силу[37]. Премьер В. Путин лично «разруливал» трудовой конфликт.

[37] Подробнее см.: *Клеман К.*, *Мирясова О.*, *Демидов А.* Образцовый пример удачной активизации и солидаризации в рабочей среде: «Форд-Всеволожск» [3].

2.4. Обоснование концептуализации наблюдения двух случаев

Подведем итоги наблюдения двух случаев активных коллективных действий – соуправляющих домами в Астрахани и забастовщиков АвтоВАЗа. Мы хотим показать, что предложенная концептуализация акторов, пассивных и активных, валидна применительно к тому и другому кейсу. Несмотря на особенности социальной среды, характера занятости людей, содержания событий, которые вызывают беспокойство, тревогу, возмущение, процесс превращения обывателя в активиста поддается соотносимой с нашими теоретическими посылками (сенсибилизирующей) концептуализации.

Обывательский фрейм характеризует наиболее распространенные образцы мышления и поведения. Можно выделить типизированные фигуры агентов по критерию их ценностно-нормативных диспозиций.

- *патерналистская* модель как ожидание действий со стороны вышестоящих лиц, институтов или всегдашнего – «авось повезет»;
- модель *клики* – действия в интересах «своих», когда сам субъект действия играет роль покровителя и заступника;
- *рыночная* модель как индивидуальная конкуренция;
- *нравственное отстранение* – склонность к моральному осуждению и не готовность к конкретным действиям (вспомним чеховских героев «Вишневого сада»).

Первый этап трансформации обывательского фрейма в активистский имеет место в типической *ситуации*, которая определяет непосредственный *контекст* действий или бездействий. Наличествуют законодательные рамки или определенный порядок управления и распределения благ, но главное – *ситуация является проблемной* для ее участников (жителей или работников) и беспокоит их лично. Она в какой-то мере ставит под вопрос их привычный и ближний мир обитания, требует усилий либо для сохранения привычных

практик и смыслов, либо для их изменения. Находятся такие, которые начинают рассматривать (конструировать) ситуацию как подлежащую изменению их собственными усилиями.

События. Общее в них то, что они открывают горизонт возможностей или переключают внимание на определенные аспекты ситуации. В одном случае (жилищное самоуправление) – это персональная драма, несчастье, в другом (АвтоВАЗ) – коллективное переживание несправедливости, унижения, обмана.

Что касается описанных выше условий, то в обоих кейсах они, так или иначе, благоприятствуют преодолению активистами чувства одиночества и отчужденности: от других, от проблемы, от ситуации. «*Ситуационный*» *активист*, если условия меняются, казалось бы, к худшему (противники действий для разрешения проблемы сопротивляются), начинает наращивать свой персональный ресурс именно в образе активиста. Набирающая силу поддержка со стороны людей, находящихся в той же ситуации, стимулирует социальную идентичность «Мы» – другие, не как «Они». Его действия становятся решительнее, он солидаризируется с другими активистами и т.д. – по описанному выше сценарию вплоть до институционализации – появления организации, регулирующей деятельность возникшего сообщества. Активисты движения за самоуправление своими домами оказались в лучшем положении и реализовали сценарий в большей степени. Активисты-забастовщики не смогли реализовать свой ресурс из-за неспособности самоорганизоваться в новый профсоюз, слабости малочисленного независимого профсоюза при мощном сопротивлении «директорского» профсоюза, поддержанного из Москвы.

Второй этап трансформации активистского фрейма состоит в трансформации «ситуационных» активистов в «завзятых», как мы назвали тех, для кого активистские практики становятся привычными. Однако при отсутствии устойчивых сетей взаимосвязей в сообществе единомышленников такого сдвига не происходит. Большинство активистов забастовки на АвтоВАЗе остались в подвешенном состоянии между удержанием обывательского и становлением активистского фрейма.

2.5. Выводы о решающей роли доверия лидерам и взаимодоверия в сообществе активных граждан

В заключение следует подчеркнуть, что ключевым элементом активистского фрейма в той его составляющей, которой является субъективная конструкция ситуации и общего контекста деятельности, является доверие соратников. Необходима неформальная институционализация атмосферы доверия в том смысле, в каком неоинституционалистская теория рассматривает в качестве института взаимоотношения, принимаемые за норму большинством данного сообщества [8; 14].

Из наших исследований видно, что как только люди начинают коллективно действовать, они это делают на основании хотя бы элементарного доверия инициатору, затем – к людям, с которыми взаимодействуют: так расширяется круг доверяемых. Однако доверительные отношения в современном российском обществе как элемент общей культуры крайне слабы.

Здесь полезно обратиться к теории П. Штомпки о доверии [16]. Как рождается доверие? Согласно П. Штомпке, оно предполагает гарантии (но не окончательную уверенность) в том, что люди или институты будут действовать предсказуемым образом. Человек, который доверяет, принимает решение действовать вопреки неопределенности будущего и сомнениям в действиях других. Доверие? это своего рода прыжок в неизвестность. В столь драматическом состоянии российского общества, в котором люди доверяют лишь самым близким, фраза о прыжке в неизвестность обретает всю полноту смысла. Что подталкивает некоторых людей к риску вступления в коллективное действие, даже когда они не уверены в

намерениях других участников этого действия?

Ответить на этот вопрос очень сложно. Изначально ими движут эмоции [19]. Человек возмущен какой-то несправедливостью или восхищен смелостью некоторых активистов, или радостно обнаруживает, какие прекрасные у него соседи, или попадает в обстановку коллективного мероприятия, участники которого эмоционально возбуждены. Первое собрание бригады, первый субботник, далее первая забастовка, первый сход жителей...

Однако эмоции не могут надолго оставаться на высоком уровне, как правило, у человека последуют разочарования, сомнения. Поддерживать доверие в рамках активистских сообществ способны только целенаправленные действия самых активистов. Ключевую роль играют лидеры: насколько они стремятся быть достойны доверия, насколько сами доверяют. Уровень доверия к ним со стороны единомышленников зависит от их репутации – эффективности в выполнении роли лидера (performance у П. Штомпки) в не меньшей степени, чем от того впечатления (appearance), которое они производят на других. Это то, что П. Штомпка называет «имманентными фундаментами», в нашем случае напрямую связанными с личностью лидера.

Однако есть еще «контекстуальные фундаменты», особо важные для доверия в незамкнутой узкой группе: отчетность, которая предполагает наличие прозрачных правил взаимодействий, и вовлеченность (pre-commitment) человека в данное сообщество. Наконец, это характеристики самого сообщества – насколько тесны и переплетены социальные взаимосвязи сотрудничества, насколько развито чувство принадлежности к этому сообществу.

[38] По данным опроса, проведенного в 2006 г. ФОМ, 44% наших сограждан предпочитают поведенческую стратегию, основанную на недоверии, 11% респондентов, хотя и ведут себя достаточно открыто, считают, что нужно быть с людьми поосторожнее (http//www.newizv ru/news /2006-6-05/47405/).

Наиболее благоприятный контекст – в обществах, которым свойственна культура доверия. Россия сегодня – пример культуры недоверия[38]. Поэтому доверие внутри активистского сообщества может сохраняться и развиваться лишь при условии целенаправленной работы по установлению доверительных отношений. А это в свою очередь предполагает наличие организации, какой бы она не была – неформальная сеть, инициативная группа или профсоюз.

Организация есть способ определения, распределения и легитимации ролей, обязанностей, вознаграждений, инструмент установления, обсуждения и легитимации коллективных правил сотрудничества, вектор горизонтальных коммуникаций.

Библиографический список

1. *Бергер П.*, *Лукман Т.* Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания/пер. Е. Руткевич. М.: Медиум, 1995. 323 с. *Клеман К.*, *Мирясова О.* От обывателя к активисту. Исследование трансформации фреймов участников жилищного движения в Астрахани // Социальная реальность. 2008. № 3. С. 5–23.

2. *Клеман К.*, *Мирясова О.*, *Демидов А.* От обывателей к активистам: рождающиеся социальные движения в нынешней России». М.: Три квадрата. 2010.

3. *Климов И.* Протестный потенциал и протестная активность. ФОМ, 07.07.2005. http://bd.fom.ru/report/map/of052725

4. *Климов И.* Деньги вместо льгот: история и значение протеста / / Социальная реальность. ФОМ. 2006. № 4.

5. *Климова С.* Протестная активность россиян: динамика и потенциал. ФОМ, 29.04.2004 http://bd.fom.ru/report/cat/societas/civil_society/protest_action/protest/d041724

6. *Маркс К.*, *Энгельс Ф.* Нищета философии. Соч. 2-е изд. М.: Политиздат.

7. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. С. 51.

8. *Патрушев С.В.* Гражданская активность: институциональный подход. Перспективы исследования // Политические исследования. 2009. № 6.

9. *Римский В.* Цели и мотивы политического и общественного участия российских граждан. Фонд ИНДЕМ. 20.09.2006, ст. 6: http://www.strategy-spb.ru/partner/files/rimskyi.pdf

10. *Tilly Ch.* Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 2007; Touraine A. An introduction to the study of social movements // Sociological Research. 1985. Vol. 52, № 4.

11. *Узнадзе Д.* Психологические исследования. М.: Наука. 1966.

12. *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4.

13. Sztompka P. Trust A. Sociological Theory, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

14. *Ядов В.А.* (под ред.). Солидаризация в рабочей среде: социальное и индивидуальное. М.: ИС РосАН, 1998.

15. Ядов В.А. (ред.). Становление трудовых отношений в постсоветской России. М.: Академический проект, 2004.

16. *Ядов В.А.* Процессы идентификациии российских граждан в социальном пространстве «своих» и «не своих» групп и сообществ (1999–2002 гг.). Мастер-класс профессора В.А. Ядова. Методологический практикум для студентов социологов. М.: Аспект Пресс, 2004.

Глава 3

Челноки 1990-гг. — массовый феномен превращения совслужащего в рискованного предпринимателя

3.1.Челноки в логике фрейм-теории и идентификационного конфликта

3.1.1. *Концептуальные основания*

В этой главе представлен анализ данных, полученных в 2005–2006 гг. в исследовательском проекте о челноках 1990-х гг. Массовое движение челноков примечательно прежде всего тем, что обнаружило «рыночные» способности сотен тысяч советских госслужащих, воспитанных в условиях плановой экономики и радикального отрицания конкуренции в погоне за прибылью.

О челноках немало написано журналистами и даже сняты два документальных фильма. Наше исследование предлагает социологический взгляд на челночество. Это явление свидетельствует в пользу активистских теорий современной социологии, согласно которым не только массы или вожди, но и рядовые граждане своими действиями способны трансформировать социальные институты, правила взаимодействий с властными и другими структурами.

Занятие челночеством в России 1990-х гг. было массовым и единовременным [15, с. 415; 18; 8, с. 26]. В челноки шли люди, имевшие сравнительно высокий уровень образования,

в прошлом занятые в науке, просвещении, производстве [12]. Это значит, что смена рода занятий для большинства из них была радикальной, вынуждала их переопределять свою жизненную ситуацию. Основным элементом этого переопределения был идентификационный и ценностно-нормативный переход. Феномен челночной торговли важен для понимания того, как меняются ценностные и идентификационные характеристики социальных субъектов, а в итоге трансформируются правила социальных взаимодействий, происходят диспозиционные ломки – изменения образа своего «Я». В этом отношении челноки являются для нас идеальным объектом исследования.

Почему эти люди решили стать, говоря нынешним языком[1], предпринимателями или самозанятыми, а другие в таких же общесоциальных условиях – нет? Была ли у них действительно особая ситуация, по сравнению с работниками, имевшими примерно тот же статус, или они обладали какими-то особыми качествами? А может быть, они определяли для себя ситуацию иначе, чем те, кто не рискнул заняться челночеством?

Наш анализ показал, что нет какой-то одной характеристики, отличающей челноков от остального населения, да и общественное мнение воспринимало челноков как «таких же, как мы». Нет и какого-то решающего обстоятельства, которое вынудило одних пойти в челноки, а других удержало от этого шага. Сравнительно одинаковыми в разных регионах были и институциональные условия, в которых приходилось действовать челнокам [8, с. 26–41]. Но есть совокупность обстоятельств, образующих контекст ситуации выбора будущего в условиях социально-экономического кризиса.

Концепция фреймов И. Гофмана, на наш взгляд, наилучшим образом подходит для интерпретации неожиданно непривычного поведения людей, включенных в структуры повседневного взаимодействия [5]. Эта теория дает возможность анализировать практику челночной деятельности как «фабрику социальности», в рамках которой человек осваивает и одновременно создает новые устойчивые практики [5, с. 7]. Напомним, что фрейм (по И. Гофману) – это конструируемая агентами целостность прежде всего практик, но вместе с тем смыслов, которые люди в типичных, повторяющихся социальных ситуациях, в социальном контексте придают своим действиям и действиям других (вербальным и невербальным)[2]. Стоит подчеркнуть, что, в отличие от А. Щюца, Гофман не считает повседневность полностью сконструированной. Иными словами, в теории И. Гофмана физический мир и общество являются ограничителями индивидуальных представлений. Однако социальный порядок может измениться, стать неоднозначным, и тогда ситуации могут толковаться людьми по-разному.

Вместе с изменением социально-экономического строя в нашей стране поменялся порядок повседневных взаимодействий между сослуживцами, между рядовыми гражданами и представителями государства, между работодателем-государством и наемными работниками. Россияне должны были адаптировать свои прежние представления о самих себе, «своих» и «чужих» к новым реалиям. Стоит напомнить, что большинство советских людей формировали свою идентичность во многом на основе профессии (привычно заполняли листки по учету кадров, где наряду с прочим следовало указать профессию, а не род занятий). Работа была главным мерилом жизненного успеха.

Когда человек в одночасье переходит из привычных для него деятельностных и ценностно-нормативных рамок госслужащего в новые, он вынужден переопределить собствен-

[1] Со школьных лет нашим героям было известно: купля и перепродажа – это спекуляция, т.е. позорное и даже подсудное занятие.

[2] Напомним, что мы позволили себе расширить пространственно-временной диапазон ситуации, рассматривая время/пространство не как физическое, но как *социальное*, восприятие которого у разных людей разное (см. гл. 1).

ную жизненную ситуацию и заново искать ответ на главный вопрос: «Кто я такой?». Внезапное преобразование социетальной системы особо ощутимо в материальных условиях существования большинства наемных работников. Однако не все реагировали на это одинаково. Одни мобилизовывали внутренние ресурсы, начинали экономить. Другие стали осваивать новые для них предпринимательские практики в разных сферах деятельности: от продажи урожая со своих приусадебных участков до создания собственных малых предприятий в сфере производства или услуг, как только это стало разрешено (80-е гг.). К последним относятся и челноки, рискнувшие заняться импортными операциями.

Им нужно было не только освоить принципиально новую систему правил, в рамках которой функционирует свободный (т.е. не работающий по найму) торговец, но и изменить представления о критериях жизненного успеха и своих возможностях добиться его.

Такое изменение поведения и представлений И. Гофман называет рефреймингом, вводя понятие «ситуативная уместность», которое означает правила поведения в данном социальном контексте. Человек может вкладывать свой смысл в ситуацию и определять ее так, как ему хочется, но если действие будет ситуативно неуместным, его смысл разрушится, а индивид подвергнется санкциям. Нельзя судить о соответствии действия норме за пределами ситуативной уместности. Например, челноку, бывшей учительнице, было бы бессмысленно на таможне или на рынке действовать наподобие школьного наставника. Рефрейминг – это не волевое решение. Он происходит в результате стремления человека разрешить проблему, которая не решается в освоенных ранее рамках мышления и практик.

Вместе с тем челнокам следовало объяснить себе и окружающим свою новую деятельность таким образом, чтобы противоречие между ней и прежними ценностно-нормативными представлениями было минимальным. Здесь важно наблюдение И. Гофмана о рекурсивном характере фрейма:

фрейм устойчив даже в своей изменчивости [5, с. 384]. Каждому эпизоду человеческой деятельности свойственна продолжительность: ценностно-нормативные представления (концептуализации), сопровождающие эпизод жизни, заключенный в рамки фрейма (в нашем случае это практика челночных поездок) существовали до начала эпизода и продолжают существовать после его завершения. А это значит, что человек обычно стремится к тому, чтобы увязать прежний и новый опыт, знания, оценки. Поскольку описания практики челночных поездок помещены в определенную рамку (как должен был бы вести себя человек моего положения, оказавшийся в подобной ситуации), рассказы об этом опыте – это повествования не столько о фактах биографии, сколько эпизоды приключений «лирического героя», реконструкция событий и их интерпретация. Ценность этих рассказов заключается в том, как именно конструируется логика обоснований выбора решений в тот отрезок жизни; как конструируется пространство «своих» и «чужих» персонажей, с которыми челнокам пришлось столкнуться на этом пути. Особую информативность и ценность для исследователя этим рассказам придает тот факт, что новые практики приводили к общению с ранее не встречавшимися персонажами (бандит, таможенник, покупатель и пр.) – носителями малопонятных бывшим госслужащим социальных ролей, и они, чтобы быть успешными, должны были их понимать, а значит, изучать. Кроме того, челноки – это люди, как правило, с достаточно высоким уровнем образования, а следовательно, способные не только понять окружающих и события, но и выразить это понимание в словах. Неудивительно, что рассказы о своем челночном опыте, особенно о первом выезде, полны примечательных деталей. «Лирический герой» оказался в новой для себя ситуации и вынужден был подчиняться ей (когда другие люди и обстоятельства сильнее), а подчас смог изменить ее к своей выгоде. При этом он стремился сохранить свою прежнюю идентичность, а значит, встроить в определение ситуации собственные, усвоенные в ходе предыдущей социализации,

смыслы. Эти смыслы включают в первую очередь представления о себе и других людях, составляющих его окружение в данный момент жизни. В исключительных случаях возможна смена ценностей и идентичности. Но чаще люди стремятся сохранить внутренний идентификационный стержень и минимизировать диссонанс, т.е. речь идет об обогащении идентификационной палитры, таких коррективах в определении себя, чтобы новые практики содействовали определению ситуации, но в то же время не вызвали идентификационного кризиса.

В связи с этим возникают вопросы: «Какие изменения в ценностно-нормативных представлениях сопровождали переход к новым практикам и как прежние представления о должном поведении и жизненном успехе имплантировались в новые?».

3.1.2. *Выборка и полевые процедуры*

Эмпирическую базу исследования составляют в основном глубинные интервью на целевых выборках с челноками и не челноками, проведенные в четырех городах России: Москве, Нижнем Новгороде, Краснодаре и Хабаровске. Всего проинтервьюировано 56 респондентов-челноков. В качестве контрольной группы было опрошено 20 не челноков – тех, кто не пошел торговать из числа бывших сотрудников или друзей наших респондентов-челноков. Как правило, челноки не отказывались рекомендовать нам своих бывших товарищей по работе или друзей, которые оказались в примерно таком же положении, но не пошли в челночный бизнес.

Выборка сформирована по принципу доступных случаев, поскольку отсутствуют точные данные о параметрах генеральной совокупности. Выборка включала как бывших, так и действующих на момент исследования челноков, которые представляют собой специфическую нелокализованную группу лиц. Отбор информантов производился по единственному критерию – совершению челночных поездок – и осуществлялся «снежным комом», т.е. опрашиваемые называли кого-то из своих знакомых. Отбирались респонденты, для которых челночная торговля была основным занятием достаточно продолжительное время (около трех лет) с тем, чтобы они могли рассказать о разных этапах развития этого бизнеса, свидетелями которых были[3].

Беседы проходили под диктофонную запись в местах, удобных для респондентов. Это были торговые палатки на рынке, кафе, сквер. Некоторые интервью проведены у респондентов дома[4]. Использованы также данные массового опроса об отношении населения к челнокам и собственном опыте челночных поездок. Репрезентативный опрос населения России был проведен Фондом «Общественное мнение» 25–26 июня 2005 г. в 100 населенных пунктах. Объем выборки – 1500 человек. Одновременно с массовым опросом Фонд «Общественное мнение» провел три фокус-группы об отношении к челнокам в Воронеже, Санкт-Петербурге, Москве.

3.1.3. *Социально-экономический контекст ухода госслужащих в челноки*

Специалисты из Высшей школы экономики провели в 2004 г. масштабное исследование, посвященное челнокам. С помощью анкеты они опросили 1500 продавцов вещевых, смешанных и продовольственных рынков в пяти регионах: Москва, Краснодарский край, Свердловская область, Омская область, Хабаровский край. Исследователи отмечают, что подавляющее большинство опрошенных стали заниматься своим бизнесом до 1996 г. [1]. И среди продавцов, и среди

---

[3] См. приложение 3 (к п. 3.1).

[4] Биографические интервью проводили сотрудники Института социологии РАН и студенты социологического факультета ГАУГН в 2005 и 2006 гг. В полевых исследованиях участвовали сотрудники ИС РАН Т. Баранова, С. Климова, А. Пасько, И. Щербакова, Е. Ядова, студенты И. Блочкин, И. Вечерская, А. Кисорина, Е. Мазаева, М. Матушевская, А. Наконечная, А. Орехович, С. Петухова, А. Простакова, А. Трухан, Е. Хабарова.

владельцев товара преобладают женщины. Наиболее типичны, по наблюдениям исследователей, челноки в возрасте от 30 до 40 лет. Среди респондентов преобладают люди с высшим образованием (есть даже кандидаты наук). Тот факт, что в новую сферу занятости чаще всего стали входить люди с уже сложившимся профессиональным опытом и соответствующей идентичностью, означает, что челнокам понадобилось приложить некоторые усилия, чтобы адаптироваться к новой для них сфере занятости. Более того, ресурсы, приобретенные в дочелночный период жизни, помогали им адаптироваться в новой ситуации.

Процесс превращения государственных служащих в свободных предпринимателей происходил в определенном социально-экономическом контексте, который задавал постепенно сужающийся коридор возможностей. Остановка огромного числа промышленных предприятий, рост цен, падение и нерегулярность выплат заработной платы, пенсий, детских пособий и т.д. – все это в начале 1990-х гг. заставило большую часть работоспособного населения искать способы выживания в новых условиях.

Первое время (1987–1994), когда челночная торговля только возникла, государство относилось к ней довольно либерально. Тогда власти считали своей главной задачей обеспечить условия для самозанятости населения, теряющего работу. В указанный период отсутствовали таможенные пошлины на товары, ввозимые в страну физическими лицами. Но постепенно контроль государства усиливался; росла конкуренция; рынок насыщался; происходила профессиональная и статусная дифференциация в этой сфере занятости. Соответственно, челноки должны были постоянно отслеживать динамику ситуации, менять поведение и представления о своем новом занятии; о контрагентах; о правилах, позволяющих добиться успеха.

Условия и правила, регламентирующие деятельность государственных служащих и челноков, радикально различались. Это касалось в первую очередь общих рамок профессиональной деятельности: устойчивость настоящего и определенность будущего сменялись неустойчивостью и неопределенностью. Более или менее понятный работнику организационно-правой статус организации, куда он ходил на службу, сменился работой, в которой практически не было никакой организации (если не считать рынка с непрозрачными и произвольными правилами функционирования). Радикально изменились и неформальные правила, в рамках которых был вынужден действовать челнок: нормы коллективизма и взаимопомощи, более или менее распространенные в советских государственных организациях, сменились закрытостью и конкуренцией. Некоторые челноки рассказывают, что в первое время норма взаимопомощи еще сохранялась, но довольно быстро бывшие госслужащие поняли, что коллективизм в новых условиях не выгоден. Солидарность сменилась ситуативной помощью по принципу: «Ты – мне, я – тебе». Также радикально изменились роли и статусы окружающих по новому месту занятости. Вместо понятной и более или менее принимаемой иерархии ролей и статусов – ситуативное влияние субъектов, полномочия которых в лучшем случае не очевидны, в худшем – незаконны. Все эти обстоятельства приводили новых предпринимателей к выводу о невозможности долгосрочного планирования будущего, неопределенности своего статуса и ближайшего окружения: нельзя было понять, кто здесь «свои», а кто – «чужие» (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Характеристики рамок деятельности государственного служащего и челнока: социальный контекст и ситуации

Индикаторы	Рамки деятельности госслужащего	Рамки деятельности челнока
Определение жизненной ситуации в профессиональной сфере	Устойчивая, имеющая перспективу карьерного роста и повышения общественного статуса	Неустойчивая, перспектива карьерного роста и общественного признания отсутствует

Окончание табл. 3.1

Индикаторы	Рамки деятельности госслужащего	Рамки деятельности челнока
Институциональные рамки функционирования сообщества, к которому принадлежит индивид	Определены статусом и регламентами функционирования организации; законами о труде. Организация имеет границы, определяемые ее статусом	Отсутствие организации, к которой «приписан» работник, отсутствие законов и регламентов, регулирующих трудовую деятельность. Сообщество не имеет организационных границ
Неформальные нормы функционирования сообщества и субъекты их установления	Внутриорганизационная солидарность, восприятие сотрудников как некой общности (коллектива). Правила более или менее прозрачны и разделяемы большинством сотрудником	Разобщенность, конкурентность, слабые формы взаимопомощи по принципу «ты – мне, я – тебе». Правила не прозрачны, ситуативны. Субъекты, устанавливающие правила, разные в зависимости от ситуации (хозяева рынков, рекетиры, иностранные партнеры, компаньоны, другие торговцы).
Роли и статусы, ресурсные характеристики, позволяющие менять роли и статус	Главный (начальник) известен, его статус более или менее стабилен, так же стабильно окружение. Главные ресурсы – связи, опыт работы, профессиональные знания. Возможность влиять на установление правил и поведение окружающих определяется должностным положением и авторитетом. Инициатива и ответственность принадлежит, как правило, старшему по должности	Влиятельность окружающих субъектов определяется не должностью или профессиональными знаниями, а ситуативным влиянием (хозяева рынков, таможенники, рекетиры, милиция, санинспекция). Окружение не стабильно. Главные ресурсы – связи, профессиональные навыки прежней профессии, способность быстро приобретать новые профессиональные навыки
Возможности действовать в своих интересах, планирование будущего	Ограничены нормативными рамками организации и государственной службы в целом	Ограничены законами, регулирующими данную сферу занятости, условиями рынка и правилами, устанавливаемыми субъектами, имеющими ситуативные ресурсы

3.1.4. *Траектории биографического и идентификационного перехода госслужащих в челноки (и обратно)*

Смена контекста деятельности челноков сопровождалась, как правило, радикальными изменениями представлений о своих возможностях – фрейм-трансформацией.

Доминанта фрейма государственного служащего – ценность собственного профессионального и должностного статуса. Сравнение биографических рассказов людей, ушедших в челноки, и их коллег, имеющих приблизительно ту же ресурсную базу, но оставшихся на государственной службе, выявило у последних развернутое ценностное обоснование собственного выбора: восприятие своей работы в профессии как важной для общества, опоры для самоидентификации и ресурса семьи. Эту базовую ценность разделяли и челноки, поэтому большинство избравших новый источник заработка осваивали занятие челночеством постепенно, совмещая с прежней работой. Новые практики вынудили менять образ восприятия других людей и правил, по которым они существуют, вплоть до изменения ценностных предпочтений. Переход сопровождался более или менее плавным замещением фрейма государственного служащего с доминантой профессиональной самореализации фреймом свободного предпринимателя с ориентацией на коммерческий успех.

Важный элемент этой эволюции – изменение представлений о ценности и функциях денег. Государственные служащие употребляли деньги исключительно как средство повышения своего благосостояния: дачи, машины, разрешенные выезды за границу. Те госслужащие, которые имели много денег, использовали их и как символ доминирования. Челноки с самого начала были вынуждены осваивать рыночные законы использования денег в функции капитала («Философию денег» Зиммеля они наверняка не читали, но немедленно уловили в силу обстоятельств собственной жизни). Стартовым импульсом трансформации госслужащего в частного предпринимателя был экономический успех, определяемый как ус-

ловиями среды (государственными законами, условиями рынка), так и собственными предпринимательскими усилиями. Но экономический успех не был единственной целью и результатом деятельности челноков. Тот из них, кто оказывался успешным, начинал ценить и возможности самореализации, которые давала новая сфера занятости. Этот процесс показан в табл. 3.2[5].

Анализ биографий челноков показывает, что существовали три этапа (или три типичных траектории) перехода от статуса государственного служащего к статусу челнока:

- резкий вынужденный переход к новому занятию;
- постепенный добровольный переход, когда новое занятие было эпизодическим и совмещалось с прежней работой в государственном учреждении;
- резкий добровольный переход.

Первая (вынужденная) траектория, если судить по нашим данным и данным опросов, была наиболее массовой [3]. Экономический кризис в России в начале 90-х гг. выбросил на улицу миллионы людей. Резкий вынужденный переход к новому занятию респонденты объясняли тем, что они, как правило, были единственными кормильцами в семье и потому вынуждены были принимать экстренные меры, чтобы выжить.

«*Я стала заниматься челночной торговлей, потому что зарплата в госучреждении просто не позволяла жить и даже выживать не позволяла. Когда начались все эти пертурбации в стране, мы как раз с мужем разошлись, я вообще одна осталась. А у меня дочь, надо было ее как-то поднимать. Зарплаты библиотекаря, мягко говоря, не хватало на жизнь. Тогда я и стала думать, что надо что-то делать и как-то выкручиваться*». (Женщина, 43 года, высшее образование, разведена, одна дочь, Краснодар.)

[5] Основные параметры и переменные для анализа рефрейминга предложены К. Клеман [8].

Таблица 3.2

Процесс рефрейминга челноков

Фрейм госслужащего	Условия нарушения фрейма госслужащего	Фрейм эпизодического частного предпринимателя-челнока	Условия закрепления фрейма частного предпринимателя	Фрейм частного предпринимателя
Любимая и стабильная работа, скромный достаток, перспективы должностного роста и государственной пенсии. Деньги – средство увеличить личное потребление	Ситуация: экономический кризис, рыночные реформы в стране. Восприятие ситуации как вынуждающей сменить род занятий или дающей новый шанс. Событие: закрытие предприятия, неплатежи, личная катастрофа (развод, болезнь, смерть близких)	Ценности работы на государственной службе сохраняются, но дополняются ценностями материального благополучия, новых шансов для детей, возможностей самореализации в новой сфере занятости. Возвращение к статусу госслужащего в случае коммерческой неудачи в новом деле или возрождения предприятия	Коммерческий успех, развитие бизнеса. Установление прочной сети деловых связей. Поддержка, помощь семьи в ситуациях временных неудач	Свое дело, приносящее коммерческий успех. Главная функция денег – быть капиталом. Возможности для проявления инициативы, самореализации. Материальные возможности для обеспечения благополучия семьи, будущего детей

Мотив вынужденности в обыденных теориях, связанных с челночным бизнесом, имеет двойной смысл: буквальный – нужда, голод; и социально-психологический. Во втором смысле вынужденность предполагает, что люди стали заниматься челночной торговлей не в результате своего свободного выбора, а под давлением внешних обстоятельств. Наши данные позволяют утверждать, что мотив вынужденности сопровождается сопротивлением принятию новой роли, а значит, нежеланием вникать в профессиональные тонкости нового занятия и принимать как «свое» новое сообщество. Эти люди, как правило, относятся к своему занятию как к непривлекательному, тяжелому, не престижному.

Вторая траектория – постепенный добровольный переход – описывается в биографиях челноков менее драматично. Эти люди чаще всего имели «проводников» в другой для них мир (друзей, партнеров по коммерческим операциям), которые помогали освоить премудрости челночного бизнеса. Постепенный переход к новому занятию объяснялся в рассказах респондентов тем, что они были высококвалифицированными специалистами, востребованными в своей профессии, что коллектив на прежнем месте работы был дружным, и эта дружественность продолжала оставаться ценностью; говорили, что торговля – «не их дело».

«*Я работала в Торгово-промышленной палате старшим инспектором. Зарплаты были очень маленькими. Я не сразу ушла оттуда. В какое-то время перевелась во внештатные сотрудники, потому что сначала мне было очень тяжело перестроиться на торговлю и только заниматься торговлей. Я все считала, что рынок, торговля, изменения в стране – это временные явления. И я долго работала и там, и здесь. В свой единственный выходной на рынке – в понедельник – я ехала в Торгово-промышленную палату, что-то там брала, проводила какую-то экспертизу только ради того, чтобы у меня шел стаж и сохранилось место работы*». (Женщина, 60 лет, высшее образование, замужем, одна дочь, Краснодар.)

«*Работа была самая любимая, я была самым счастливым человеком. В 90-е годы, когда все рухнуло, работа была тоже любимая, только я уже была не счастливым человеком, а озабоченным человеком. В материальном плане. Решила, что можно заработать на торговле и остаться в науке. В результате материально подняться, но остаться на своем месте*». (Женщина, 50 лет, высшее образование, замужем, один сын, Москва.)

«*Я в больницу, где работала медсестрой, ходила так, как будто помощь оказывала, а деньги уже другим образом зарабатывала. Ходила на работу ради того, что жалко было, что три года в училище проучилась. Да и друзья были в больнице и в поликлинике*». (Женщина, 40 лет, среднее специальное образование, замужем, одна дочь, Краснодар.)

Третья добровольная и резкая траектория ухода от прежнего занятия в челноки чаще всего связана не с мотивом нужды, а с желанием «воспользоваться шансом». Многие из этих людей еще раньше ухитрялись подрабатывать: привозили из турпоездок вещи на продажу, мастерили что-то сами или имели «левый» приработок, который позволял им усвоить стандарты потребления выше средних.

«*У меня всегда была какая-то подработка – я шила и вязала всегда. Но не очень афишировала, потому что в нашем круге это было не принято. Всегда был заработок, чтоб я могла купить... самый дорогой материал на платье, сходить с детьми в парк, в кафе... такой дополнительный заработок на удовольствия. Мы ездили отдыхать на юг*». (Женщина, 44 года, высшее образование, вдова, двое детей, Москва.)

Сразу стали использовать новые возможности чаще всего те из наших респондентов, кто имел так называемые подушки безопасности – вторых кормильцев или какой-то стабильный доход (например, от сдачи квартиры внаем). Добровольность предполагала, во-первых, открытость новому опыту и, во-вторых, готовность принимать челноков как «свою» группу: в этих интервью мы не встречаем негативных описаний других челноков как культурно чуждых.

«*Я ушла из строительной организации, потому что начались сокращения. Я решила, что держаться мне особенно не за что, и уволилась. Какое-то время сидела дома, а потом от нечего делать попробовала себя в торговле, наверное, в 90-м или 91-м году. Было много свободного времени, а у мужа на работе появился какой-то товар, и я сказала, что я попробую его реализовать, вот он у вас лежит. Первый раз я поехала больше так посмотреть в Южную Корею. Бизнес занял, наверное, 1 или 2 дня из недельной поездки. Остальное время я ходила, смотрела, восторгалась, в общем, то есть это совершенно другой мир, очень было интересно. Ну и как-то потихонечку, что-то начало получаться, появилось свое дело. А то, что начала ездить за границу, это расширило мировоззрение, и много очень интересного увидела, и людей очень много стала встречать интересных*». (Женщина, 50 лет, высшее образование, замужем, двое детей, Москва.)

«*Совковая жизнь надоела. Хотелось чего-то лучшего. И я рада, что жизнь у нас изменилась. Стала такая, как сейчас*». (Женщина, 44 года, высшее образование, разведена, один сын, Хабаровск.)

3.1.5. *Освоение челноками новых практик*

Обретение опыта челночества и конструирование его контекста. Поведение человека, решившего заняться челночным бизнесом, было для российских условий инновативным. Стоит подчеркнуть, что эта инновативность формировалась в повседневных житейских практиках. На собственном опыте человек осваивал категории экономической свободы, денег как капитала, спроса и предложения; узнавал об особенностях культуры и рыночной конъюнктуре стран, в которые выезжал за товаром. С одной стороны, он усваивал соответствующие правила, а с другой – в процессе взаимодействия с местным населением и торговцами, с челноками и прочими субъектами (чиновниками, таможенниками, хозяевами торговых площадок) формировал собственные практики. Вряд

ли стоит утверждать, что первоначальное сопротивление принятию новой роли вынужденными челноками стало для них барьером на пути к успеху. Дело обстояло сложнее: тот, кому сопутствовала удача, начинал активнее осваивать новые правила и премудрости ремесла; приобретал новые деловые связи, постепенно превращался из челнока в предпринимателя и по объективному статусу, и по самоощущению. Прежний опыт и заинтересованное отношение к делу способствовали успеху. Тот же, кто оказывался не слишком успешным, находил лишь новые подтверждения тому, что он занимается не своим делом.

Первые кроме уяснения того, каким может быть оптимальное соотношение цены и качества, проводили перед поездкой свои маркетинговые исследования, изучая спрос и цены на аналогичные товары на рынках и в престижных магазинах. В зарубежных поездках они, как правило, брали на себя роль инициаторов в поиске товара. Вторые чаще всего ориентировались на советы напарников или попутчиков. Один из респондентов весьма подробно рассказывал, как он осваивал на опыте науку о соотношении цены и качества.

«*Они в Китае в подвалах шьют. У них народ начинает работать с малолетства. Можно спуститься в подвал, у него на стенке висит 50 маек, внешне почти одинаковых, и он говорит, что крайняя справа стоит 50 центов, а крайняя слева 5 долларов. Значит, от майки к майке улучшается толщина ткани, качество швов, обработка края поверхности, обработка ворота, качество краски и так далее. В зависимости от того, что ты у него просишь, он готов пошить тебе из соответствующего материала*». (Мужчина, 44 года, высшее образование, женат, один сын, Москва.)

«*Стали возить* [из Турции] *кожу, дубленки. Тогда тренировочные штаны пользовались спросом. Мы их возили мешками, и за день продавали по 500 пар, 4–5 мешков влет. Все ходили в этих штанах. Там они стоили доллар, а здесь продавались за 3–3,5*». (Мужчина, 45 лет, высшее образование, женат, трое детей, Москва.)

Успехи в бизнесе способствовали закреплению челноков в новой сфере занятости и формировали выросшие стандарты потребления. Уже нельзя было отказаться от появившихся возможностей дать образование детям, а то и приобрести им жилье; ездить отдыхать за границу, покупать качественную одежду.

«*Июль я посвящаю тому, что уезжаю каждый год, это мое хобби, за границу. Не знаю, кто сейчас из учителей может себе позволить каждый год ездить за границу отдыхать. Бывает и так, что и два раза в год езжу куда-нибудь*». (Женщина, 45 лет, высшее образование, замужем, одна дочь, Москва.)

«*Я поднялась очень хорошо материально. У нас была двухкомнатная квартира, сейчас – трехкомнатная. Мы живем: мама, я и сын. Машина у меня есть, но сын уже совершеннолетний, я ее ему отдам, а себе куплю новую*». (Женщина, 44 года, разведена, высшее образование, один сын, Хабаровск.)

Встречается, но реже, еще один мотив отказа от мыслей вернуться к прежней профессии: свобода (возможность проявлять деловую инициативу, планировать свое время), которую дает предпринимательская деятельность.

«*У меня был период, когда я попробовала работать главным бухгалтером в фирме. Я работала года полтора. После этой работы я поняла, что работать на кого-то я уже не смогу*». (Женщина, высшее образование, разведена, одна дочь, Нижний Новгород.)

«*Плюс работы на рынке – это гибкий график и то, что ты работаешь не на хозяина, а на себя. Ты сам себе хозяин, сам решаешь, сколько, чего и как. Сейчас я даже и не представляю, как можно на других работать*». (Женщина, 43 года, высшее образование, разведена, одна дочь, Краснодар.)

Более высокие стандарты потребления и свобода – это позитивные элементы закрепления челноков в новой сфере занятости. Но нередок и мотив вынужденности челночества. Многие из опрошенных мечтали вернуться на прежнее место службы или найти другую работу, но потерян профессионализм, ушли годы на борьбу за выживание, а новым работодателям нужны молодые, имеющие знания и навыки, соответствующие иным стандартам организации сотрудники.

«*Сначала казалось временно, но столько лет потеряно, вся квалификация! Не востребованы мы уже!*» (Женщина, 43 года, высшее образование, разведена, двое детей, Нижний Новгород.)

Наряду с обстоятельствами, закрепляющими людей в непривычной сфере занятости, шел противоположный процесс: уход с рынка. Не способствовали закреплению в челночном бизнесе несколько объективных и субъективных обстоятельств.

Многие из тех, кому занятие челночеством обещало свободу и быстрый рост материального благополучия, почувствовали себя обманутыми в своих ожиданиях, когда насыщение рынка товарами снизило доходность этого промысла. Вытеснение с вещевых рынков челноков, которые сами закупали товар и сами же продавали его, произошло в результате того, что они не смогли конкурировать с крупными компаниями, довольно быстро занявшими нишу внешнеторговых операций.

«*Тогда торговля быстро окупала все затраты на поездку. Сейчас я с трудом содержу этот магазин: арендная плата высокая, налоги, плюс кроме нашего магазина детской одежды рядом еще несколько. Я часто думаю, что надо заканчивать с этим делом. Но а на что тогда жить? Не знаю*». (Женщина, 60 лет, высшее образование, замужем, одна дочь, Краснодар.)

Выход страны из экономического кризиса сделал работу в организациях и на предприятиях более приемлемой. В то же время торговля предметами бытового обихода стала структурироваться; работа на рынке начала регламентироваться более жестко, и подчас хозяева и администрация рынков стали относиться к челнокам, торгующим там, как к наемным работникам.

«*В некоторых центрах, несмотря на то, что вы платите аренду, еще вас дрессируют. Вы должны не опоздать, как на режимном предприятии, раньше вы не уйдете и, если вам куда-то*

что-то надо, вы должны написать заявление, что вас не будет день или два, или три» (Женщина, 44 года, среднее специальное образование, замужем, одна дочь, Москва.)

Таким образом, главные аргументы в пользу продолжения занятий торговлей – материальное благополучие и свобода распоряжаться своим временем – стали исчезать. Многие из опрошенных челноков (уже бывших) смогли вернуться на прежнее место службы или найти новую работу по найму в коммерческой организации. Другие на момент опроса подыскивали себе такую работу или, по крайней мере, задумывались об этом.

«*Нет, в принципе, я буду уходить отсюда, однозначно. Но пока не знаю, куда. В институт предлагают вернуться, но я на это не решаюсь. А сколько таких людей – врачей, учителей, – которые хотели бы работать иначе, а не на рынке, ведь зачем они тогда учились. Ведь от работы хочется, чтобы и морально было хорошо. А здесь я тупею. Хотя и почитываю специальную литературу, но не понимаю, куда мне ее применять*». (Женщина, 55 лет, высшее образование, кандидат сельскохозяйственных наук, замужем, одна дочь, Краснодар.)

Примечательно, что многие из тех, кто оставил челночество, оценивают этот период своей жизни позитивно. Опыт челночных поездок помог им не только поддержать материальный уровень жизни семьи в кризисный период, но и позволил приобрести навыки предпринимательской деятельности. Поэтому одни использовали накопленные деньги как стартовый капитал для организации своего дела, которое могло и не быть связанным с торговлей; другие уходили с рынка не в государственную, а в частную организацию, где им удавалось выполнять ответственные экономические или организаторские функции.

«*Жизнь стала более стабильной, и я начала работать администратором в частной школе. Все работы, связанные с компьютерами, и административные обязанности лежали на мне*». (Женщина, 31 год, высшее образование, замужем, один сын, Москва.)

Примечательно, что выход из челночного бизнеса не описывается в драматических тонах так, как вход в него. Чувства, которые испытывали бывшие челноки, оставляя это занятие – удовлетворенность тем, что удалось пройти испытания челночеством с приобретениями, получить новый опыт и знания. Но вот о новых дружеских связях, появившихся в период занятия челночеством, которые сохранялись бы на следующем жизненном этапе, говорилось крайне редко. Иногда бывшие челноки поддерживали какие-то деловые связи в случае, если следующий этап их жизни был связан с предпринимательской деятельностью.

Не способствовала закреплению и удержанию связей, во-первых, ситуация конкуренции. Во-вторых, нестабильный состав компаний, которые направлялись для закупок и формировались на рынках. В третьих, изначальная неготовность воспринимать сообщество челноков как «своих». Дело в том, что определение нового статуса как вынужденного, временного, не представляющего ценности, не могло стать основой для идентификации с сообществом, даже если наличествовали общие интересы.

Большая часть опрошенных не идентифицировала себя в качестве профессионалов, занимающихся достаточно сложной внешнеэкономической деятельностью, и всячески подчеркивала, что их нынешний статус вынужденный и временный. Соответственно, другие челноки – это «не свое сообщество». Вот достаточно типичное высказывание на эту тему.

«*Не всегда там попадался контингент интеллектуально развитый. Можно было нецензурные выражения слышать, вот это меня не устраивало. Почему я это бросила? Слишком примитивный контингент, которой меня окружал. Да, учителя, преподаватели были, но их мало было. Допустим, из школы мог ездить учитель, и он это скрывал. И практически я даже знаю, они только об этом стали сейчас говорить. Это никто не афишировал, потому что это было стыдно*». (Женщина, 44 года, высшее образование, замужем, двое детей, Москва.)

3.1.6. *Самопрезентации челноков*

И. Гофман довольно подробно описывает механизмы адаптации актора-исполнителя к новой для него роли. В частности, он отмечает, что исполнитель обязан ограничивать свободу выбора роли в зависимости от ожиданий широкой публики и отказываться от роли, которая ему не к лицу [5, с. 349]. Если он выбирает роль, не соответствующую социальным стандартам, то вынужден как-то объяснять свой выбор, ожидая получить моральное оправдание своему занятию, своего рода мандат на исполнение роли [5, с. 352–353]. Такое описание адаптационных механизмов согласуется с когнитивистскими психологическими концепциями, постулирующими целостность личности и ее стремление к состоянию согласия с новым опытом и социальным окружением[6]. Оправдание занятий своим бизнесом – практически универсальный элемент самопрезентации челноков. Неформальной нормативной регуляции подвергались не только правила взаимодействия внутри сообщества и отношения с внешними агентами, но и стиль индивидуального поведения. Здесь нам удалось зафиксировать несколько образцов, общее свойство которых – несоответствие действительного и желаемого; прошлого и настоящего; заслуживаемого и имеющегося. По крайней мере, некоторые из этих паттернов, похоже, довольно устойчивы: И. Ивлева обнаружила сходные схемы самопрезентации в среде санкт-петербургских уличных торговцев [6].

Конфликтные паттерны в совокупности призваны сформировать репутацию человека стойкого, трудолюбивого, образцового семьянина, успешного, несмотря на трудности, эстетически и интеллектуально утонченного, несмотря на занятие «низким» ремеслом. Примечательно, что такой автопортрет не слишком расходится с портретом – качествами челноков, которые им приписывает общественное мнение,

[6] Мы имеем в виду теории личных конструктов Дж. Келли [10] и когнитивного диссонанса Л. Фестингера [13].

что неудивительно, ведь челноки – «такие же, как мы», «нормальные люди». По данным опроса, проведенного Фондом «Общественное мнение», большинство россиян (58%) относится к челнокам положительно и дает им вполне позитивные характеристики [8, с. 35]. А принятие другими той социальной роли, которую выполняет человек, – важное условие закрепления фрейма.

Очень часто встречаются в интервью рассказы о бедности, а то и крайней нужде, вынудившей уйти в челноки, и вместе с тем рассказы о сегодняшних успехах. Часто подчеркивается, что нынешний образ жизни челнока (в отличие от прошлой материальной недостаточности) включает все элементы буржуазного стиля жизни: квартира, машина, хорошее образование для детей, модная одежда.

Итак, *первый конфликтный паттерн:* бедность – соответствие определенным стандартам потребления.

«*Человек становится перед выбором: или ты хочешь иметь полный холодильник, красивую машину, еду, квартиру, но заниматься тупой работой. Если ты будешь есть один кусочек хлеба в день и один кусочек колбаски в неделю, будешь ты заниматься торговлей или нет?*» (Женщина, 44 года, высшее образование, замужем, двое детей, Москва.)

«*Двое моих детей... я даже не знала что делать, кормить... Старшая дочь подрастала – нужно было уже думать об образовании... Свекор, продав свою старую квартиру, купил хорошую квартиру. А мы квартир не покупали, у нас и семья была побольше, и трат тоже, детям нужно было учиться – мы перевели их в элитную школу – за это все нужно было платить. Потом – старшая дочь собралась поступать в медицинский институт – репетиторы, поступление... У нас были очень большие траты. Да, мы стали строить небольшую квартиру для старшей дочери... После “Нисана” купили еще один автобус. По-моему, два “Форда” было. С автобусами я как-то плохо помню ситуацию. Ну появились какие-то деньги, все стали ездить за границу отдыхать*». (Женщина, 44 года, высшее образование, вдова, двое детей, Москва.)

Еще одна конфликтная линия размышлений, близкая к предыдущей, связана с детьми, их благополучием сейчас и в будущем. Этот *второй конфликтный паттерн* мы обозначили так: все работы хороши, если нужно кормить детей – мои дети не должны выполнять такую работу. Иногда респонденты в ходе интервью как бы спорили с воображаемыми оппонентами, с теми, кто осуждал челноков, считая «низким» ремесло торговца. В этом заочном диалоге некоторые встраивали оправдание своего занятия челночеством в более общую ценностную рамку, подчеркивая, что никакое ремесло не может быть зазорным, если речь идет о благополучии семьи. Но никто из них не хотел, чтобы дети стояли перед подобным выбором. Некоторые респонденты даже скрывали от детей свое занятие.

«*Они предпочитали сидеть на хлебе, но пойти торговать не могли... и мне постоянно говорили: "У нас душа такой тонкой организации, что мы не способны это делать...", на что я отвечала: "Ты человек тонкой организации. И не можешь обеспечить детям нормальную еду. На фига тогда рожать детей, чтобы они вместе с тобой сидели на хлебе и воде. Родить ребенка ты решил, ты принял на себя обязательства – кормить, поить его, одевать, обувать и нести ответственность". Дети в школе-то учились в элитной, и сказать, что мама с папой ездят на рынок, было как-то не очень хорошо. И детям было бы это неприятно, дети могли подвергаться насмешкам от других детей. Поэтому от них все это скрывали. Говорили, что поехали в командировку. Дети писали, что мама, папа – инженеры*». (Женщина, 44 года, высшее образование, вдова, двое детей, Москва.)

«*Мы выучили дочь, чтобы она не занималась бизнесом, и никогда не хотелось ей здесь работать. Наш ребенок никогда не стоял на рынке, и мы никогда даже на эту тему не говорили и не думали, чтобы ее взять с собой. Мы все делали для того, чтобы она выучилась нормально, как в обычных семья детишки учатся, потом поступила в институт, отучилась в институте и пошла работать*». (Женщина, 44 года, среднее специальное образование, замужем, одна дочь, Москва.)

И: *Скажите, Вы бы хотели, чтобы жизнь ваших детей была похожа на вашу?*

Р: *Нет, конечно. Зачем им проходить мой путь? Я не для того многого себя лишал... Нет, дети должны идти в развитие.* (Мужчина, 39 лет, высшее образование, женат, двое детей, Москва.)

Третий *конфликтный паттерн:* интересная и важная работа на государственной службе – прибыльный челночный бизнес; высокий статус прежней профессии – «низкое» ремесло торговца. Довольно часто встречаются размышления об оставленной интересной работе и мечты о возвращении в профессию. В основе этих рефлексий – универсальный ценностный постулат о меньшей престижности торговли по сравнению с другими видами занятий. Размышления на эту тему встречаются примерно так же часто, как и оправдания челночества необходимостью кормить семью. Это значит, что потребность сохранить личностную идентичность и преемственность биографии включала профессионализм в качестве элемента столь же важного, как и идентичность семьянина. Успешные торговцы, сожалея об утерянном профессионализме, оставленном любимом деле, тем не менее не были готовы променять на него свое новое денежное дело. Некоторые наши собеседники из числа челноков имели в своих биографиях факты многомесячной бесплатной работы на государственных предприятиях, в учреждениях. Другие оставляли работу либо сразу же, как только начинались задержки зарплаты, либо даже раньше, когда осознавали, что есть способ заработать *иным путем*. Вторые – чаще жители Москвы, где ситуация на рынке труда была сравнительно более благополучной даже в кризисные годы. В провинции этот конфликт между безденежной любимой работой и тяжелым, но денежным ремеслом челнока был более очевидным и острым. Из интервью с москвичкой (48 лет, высшее образование, замужем, имеет сына):

Р: *Я поздно занялась этим, долго раздумывала – стоит или не стоит, как же мое профессиональное призвание, как все это бросить.*

И: *Вы бы хотели, чтобы жизнь ваших детей была похожа на вашу?*

Р: *Ни в коем случае. Негоже преподавателю бросать свою работу из-за финансового положения. Смотреть грустно, что и преподаватели консерватории, и художники, и кого только нет, стоят на рынке. Может, опять настанут времена, когда я с удовольствием вернусь на свою старую работу У меня был свой путь научного работника, который занимался этикой. Я хотела продолжить свой путь. Но жизнь распорядилась иначе... Была мысль, что можно как-то заработать на торговле и остаться в науке. Материально подняться, но остаться на своем месте*». (Женщина, 50 лет, высшее образование, замужем, одна дочь, Москва.)

Эти две темы – ценность благополучия семьи и профессионализм – в наибольшей степени фиксируются в нюансах. Похоже, они часто обдумывались и обсуждались. Размышления челноков о семье и работе позволяют высказать предположение о причинах того, почему такое рискованное, тяжелое физически, нервное и довольно сложное для профессионального освоения занятие оказалось уделом преимущественно женщин. Материалы интервью свидетельствуют, что женщины уезжали челночить даже тогда, когда они были замужем, и их мужья считались социально вполне благополучными: т.е. не пьянствовали, имели профессию и навыки заботы о семье. Мы предполагаем, что статусная позиция отца была настолько важна для семьи, что женщины соглашались взваливать на себя тяжелую ношу челнока (в прямом и в переносном смысле), чтобы сохранить эту позицию. По-видимому, женщины решали оперативные проблемы выживания семьи, а мужчины – стратегические, т.е. сохранение своего статуса, который одновременно был и семейным статусом (обозначения: «преподавательская семья», «рабочая семья» давались, как правило, по статусу отца). Еще раз подчеркнем, что данное объяснение наиболее вероятно для случаев, когда мужчина в семье был вполне дееспособен. Такой выбор оправдывают и мужчины, занявшиеся челночеством.

«*Вот друг у меня долго работал на кафедре. Он закончил хорошо институт, его пригласили работать на кафедру, на одну из сильнейших кафедр в институте... Он считал, что он уже состоялся как специалист, его ценили. А тут все рушится. Те деньги, которые... они и так были небольшие на кафедре. Он работал на авторитет, на будущее: защитить кандидатскую, докторскую, в сторону ученой степени пойти развиваться*». (Мужчина, 39 лет, высшее образование, женат, детей двое, Москва.)

«*Папа ведь так же... если мама организовала какое-то предприятие, то папа так и работал на заводе. То деньги не получал, то в отпуске без содержания был, но он же не ушел оттуда. То есть для него понизить свой социальный статус оказалось невозможным, даже временно. Он так и работает*». (Женщина, 44 года, высшее образование, вдова, двое детей, Москва.)

«*Денег подзаработала, нормально обосновалось, попроще стало... и ушла из торговли... Сейчас я работаю в школе... Да и муж – инженер, сейчас стал зарабатывать...*» (Женщина, 48 лет, высшее образование, замужем, двое детей, Москва.)

Еще один сюжет, в котором отражается конфликт между должным и сущим, между прежними и нынешними порядками – ориентация в повседневной деятельности на индивидуальный успех и прежняя норма, идеологически утверждающая безусловный приоритет общего блага. *Четвертый паттерн*: индивидуальный успех – общее благо (т.е общесоциальное) снимается проще предыдущего. Большинство опрошенных нами челноков находят формулу, встраивающую их нынешнюю деятельность в концепт «общего блага».

«*Привозили хорошие вещи, помогали соотечественникам* (улыбается)*... Продаешь по цене немного подороже, но мы не наживались ни в коем случае...*» (Мужчина, 43 года, высшее образование, женат, один ребенок, Москва.)

«*Не хотел бы хаять те времена... Без челночной торговли в России ничего бы толком и не получилось бы в плане обеспечения населения как продуктами питания и промышленными товарами. Около 80% промышленных товаров приобреталось через вот*

эту челночную торговлю». (Мужчина, 55 лет, высшее образование, женат, детей двое, Москва.)

Явно компенсаторную функцию выполняют рассказы, ориентированные на то, чтобы подчеркнуть наличие у респондента духовных запросов. Выходцы из образованных слоев, привыкшие к нормативным представлениям, согласно которым интеллигентный человек должен интересоваться культурными событиями и ценностями (читать книжные новинки, знакомиться с достопримечательностями, ходить на художественные выставки). Наши респонденты из числа челноков (особенно московских) подчеркивали свой интерес к культурной жизни стран, в которых они бывали.

Пятый паттерн: «низкое» ремесло – духовные запросы респондента. Этот интерпретативный переход призван выделить человека из «серой массы других челноков, жаждущих обогащения».

«*Мне так хотелось поездить, и челночная торговля мне это дала, эту возможность. В соборе Святого Петра я бы никогда не побывала и статую Микеланджело там тоже никогда бы не увидела*». (Женщина, 42 года, высшее образование, не замужем, детей нет, Москва.)

Паттерн шестой. Иногда ощущение «низкого» ремесла торговца снимается символическим обозначением своего особого, элитного места в этом бизнесе. И. Гофман называет это реинтерпретацией роли; изменением настроечного ключа [5, с. 355]. Такую возможность реинтерпретации роли челнока имели те респонденты, которые смогли вложить в свое новое занятие ресурсы, полученные в дочелночный период». Это умение разбираться в качестве и стиле одежды; знание языка и обычаев страны, в которую приходится ездить; навыки маркетинга; умение общаться с людьми. Явные успехи в новом деле подкрепляют ощущение своей исключительности.

«*Нравилось ходить по магазинам, выбирать товары, как для себя, так другим... это же как элемент искусства, правда?* (Улыбается.) *Все необычное, красивое... Я могу выделить два вида челноков – это те, навьюченные мешками, с дикими глазами, вечно спешащие и сметающие со всех прилавков магазинов все подряд в огромных количествах, в шлепках и грязной одежде и мы – те, кто закупал эксклюзивный товар, в нашей стране редкий... даже дефицитный. Те челноки скупали оптом громадные тюки со всем этим барахлом. Для них качество не представлялось делом важного значения, мне кажется... Ходят стадом, чего-то ищут по всем магазинам, ругаются между собой по-страшному. А мы же, наоборот, ездили небольшими группами... по 2–4 человека, все друг друга знали, конечно... Покупали все по своему усмотрению, по своему вкусу, выбирали очень тщательно...*» (Мужчина, 43 года, высшее образование, женат, один ребенок, Москва.)

«*А много очень случайных людей, которые не понимают ни в товаре, ни в общении, которые совершенно далеки от торговли, не понимающие ни в тканях, ни в фурнитуре, ни в качестве товара*». (Женщина, 44 года, среднее специальное образование, замужем, одна дочь, Москва.)

Паттерн седьмой. Еще один элемент самопрезентации, снижающий дискомфорт от осознания неприличности своего занятия – переопределение ситуации: назначение ее внешней, «не своей», игровой. Здесь респонденты стараются провести различение между собой, своей личностью и ролью как маской, которую они могут надеть и снять по своему произволу. Такой прием символически ослабляет связь между человеком и ролью, которая ему не свойственна [5, с. 353].

«*Выступать в роли продавца на рынке немножко коробило. Поэтому первый опыт такой: мы с другом выезжали, он что-то свое продавал, я – свое. Воспринимал это как разнообразие в жизни, как некая игра, как изменение, как развлекуха в общем-то. С одной стороны, полезно, с другой стороны, вот эта незавидная роль продавца, а третья сторона – это чего-то такое новое, необычное, какая-то совершенно другая форма общения, когда вокруг тебя что-то крутится, какие-то дела, какие-то деньги. Смотрел, как люди торгуют, как уговаривают других что-то купить. То есть это было интересно*». (Мужчина, 39 лет, высшее образование, женат, двое детей, Москва.)

3.1.7. *Выводы*

Практика челночной торговли была для бывших госслужащих новым и весьма рискованным предприятием и потому требовала мобилизации всех личностных ресурсов: способности учиться, осторожности, памяти, внимания и т.п. Нужно было размышлять в связи с каждым эпизодом деятельности: поездка за границу – покупка товара – возвращение – продажа. Ошибка в определении ситуации в каждом эпизоде грозила крупными потерями имущества, а то и здоровья. Во многом по этой причине рассказы челноков изобилуют деталями описания встреченных в поездках и на рынках людей.

Для большинства жизненная траектория, которая включает занятия челночным бизнесом, не выглядит привлекательной, даже если ведет к богатству. Карьера для детей – стабильная работа на крупном, желательно государственном, предприятии. Именно здесь можно зафиксировать конфликт между необходимостью осваивать в деталях новую деятельность и протестом против нее. Тот, кто не утруждал себя поиском нестандартных решений в челночном бизнесе, как правило, оставлял его при первой же возможности. В выигрыше оказывались те люди, которые новаторски подходили к своему новому занятию: начинали ездить в не освоенные другими челноками страны, находили эксклюзивные товары, придумывали новые схемы работы с потребителями. Эти челноки со временем сделали торговлю своим основным занятием и превратились в крупных и средних предпринимателей. Возможно, именно установка на торговлю как основное занятие и заставляла их искать нестандартные решения.

Однако и первые, и вторые превращают собственную биографию в своего рода апокриф – реинтерпретированную в соответствии с определенной концептуализацией «повесть о жизни». Эта концептуализация – не обман, а то, что И. Гофман называет containment – управление впечатлением, ориентированное на то, чтобы включить такой «предосудительный» элемент биографии, как занятия челночеством, в сложившиеся

и разделяемые респондентом нормативные рамки. Эти рамки включают безусловную и приоритетную ценность семьи и благополучия детей. Последнее подразумевает и получение хорошего образования, исключающего занятие торговлей. Важный элемент биографии – профессиональная самореализация. Ею, однако, можно пожертвовать, но эта жертва тоже должна быть объяснена с позиций приоритета ценности семейного благополучия. Некоторые респонденты не забывали упомянуть и об «общем благе» – этот ценностный постулат, усвоенный с октябрятского и пионерского возраста, кажется вполне весомым для объяснения такого биографического слома, как занятие челночеством. Потребность иметь и демонстрировать свои духовные запросы – тоже важный элемент самопрезентации, усвоенный ранее. Рассказы о том, как духовные запросы реализуются в челночной деятельности, включают повествования о достопримечательностях; наблюдения за нравами в другой стране; демонстрацию утонченного вкуса, который позволяет безошибочно выбирать хорошие вещи.

«Лирический герой», автор интервью, часто рассказывает свою историю как приключение среди «чужих» – персонажей, которые стремятся помешать или навредить. Однако в этом приключении почти всегда находится место помощнику – попутчику, партнеру, – который помогает герою выпутаться из сложной ситуации. И в таких сюжетах тоже есть элемент нормативности: нормально помогать и не нормально вредить. Те, кто вредят, это чиновники и преступники [9]. Антагонизм по отношению к ним закреплен в массовом сознании довольно прочно.

3.2. Три биографические траектории: наброски к портретам челноков

3.2.1. *Постановка проблемы*

В этом параграфе мы покажем, в какой степени состав персональных и социальных ресурсов челноков позволил им изменить свою жизнь и оказался достаточным или, напро-

тив, не достаточным для того, чтобы обрести завидный в последующие годы статус предпринимателя.

С челноками 1990-х гг. мы беседовали спустя почти 20 лет. Некоторые из них помогли исследователям найти своих коллег по прежней работе, которые не рискнули удариться в бизнес. Опираясь на интервью с теми и другими, мы попытались найти ответы на два вопроса:

- Почему одни из советских служащих рискнули изменить свою жизнь, другие – нет?
- Как сложилась жизнь челноков в последующие годы, все ли они стали новыми русскими, мелкими, средними и даже крупными предпринимателями[7]?

Вопрос этот порождает целую серию других: как можно объяснить различия в жизненных судьбах наших героев, насколько это зависело от их персональных ресурсов, в какой мере здесь оказали влияние общесоциальные перемены – экономические, институциональные, изменения в массовом сознании, в системе ценностных предпочтений?

Внешние стимулы изменений очевидны. Это слом социального строя, обнищание одних и внезапный рост материального благосостояния других [4]. Но понятно, а социологу и психологу тем более, что не всякий стимул оборачивается внутренним мотивом деятельности[8]. Мотивация действия – продукт психического процесса, так что нам следовало разобраться в том, как разные представители бывших челноков и не челноков воспринимали внешнюю среду начала 1990-х гг. Нужна была диагностика их внутреннего мира. Элементарные гипотезы от здравого смысла: зарплаты нет, необходимо выжить; другие челночат и купили машину, может быть, и мне попробовать и т.д. и т.п. Возможен вариант «последней капли», когда обилие воздействий социальной среды и собственных тревог приводят к невозможности удержать привычную концепцию «Я» и образы окружающих.

[7] Становлении предпринимательства и его особенности в России внимательно анализируют Л. Бляхер и В. Радаев [3,13].

[8] «Стимул» и « мотив» – понятия не тождественные. Стимул – импульс из внешней среды (античные греки называли стимулом палку, которой погоняли быков). Психологи находят множество вариантов реакции человека на внешнее побуждение [17].

3.2.2. *Влияние ресурсов актора на старте предпринимательства и далее*

Одной из мощнейших детерминант смены биографической траектории помимо эмоциональных трансформаций являются социальные и личностные ресурсы субъекта, присущие ему на старте изменений и формирующиеся в дальнейшем жизненном процессе. Из рассматриваемого в литературе состава социальных ресурсов индивида в российском обществе [17] мы выделили наиболее значимые применительно к объекту исследования. Авторы исходили из предположения о вкладе в формирование личности обстоятельств (условий) первичной социализации (родительская семья, сверстники), особенностей характера, гендерной принадлежности, накопленных знаний, умений и др.

Социальные изменения (в нашем случае распад СССР и последующие волны социально-экономического и политического кризисов) не только и не столько внешние по отношению к членам социума. Напротив, они были следствием активных действий элит, сообществ и индивидов, обладавших соответствующими ресурсами. Важно помнить, что социальные ресурсы – пучки возможностей[9], существующие только в рамках социума, в пределах некоей организационной среды. Эти возможности могут быть использованы или не использованы.

Мы сопоставили ресурсные характеристики будущих челноков и характеристики контрольной группы не челноков (табл. 3.3).

Можно ориентировочно заключить, что из всех известных нам по рассказам опрошенных ресурсов критериальными для челноков стали опыт территориальной и профессиональной

[9] Удачная характеристика, принадлежащая З.Т. Голенковой [4, с. 90–103].

мобильности в прошлом и не самостоятельный, «ведомый» выбор профессии по окончании школы в сочетании с низкой материальной удовлетворенностью прежней профессией и работой (рис. 3.1).

Таблица 3.3

Ресурсные характеристики челноков (n =55) и людей, оставшихся на прежнем месте работы (n =36)[10]

Характе-ристики	Челноки	Не челноки
Совпадающие в составе ресурсов		
Возраст	24–51 год. Только среди крупных предпринимателей и в последствие более успешных возраст был меньше	Аналогично. Задано требованием к отбору контрольной группы
Гендерная принад-лежность	Преобладали женщины. Однако это может быть связано с большей активностью женщин в опросах	Аналогично. Задано требованием к отбору контрольной группы
Родительская семья	Преимущественно с высшим образованием	Уровень образования родителей ниже, чем
Социальное окружение	Большинство описывали как простое, нормальное	Аналогично
Различия в составе ресурсов		
Опыт террито-риальной мобильности	Половина имели опыт смены места жительства	Большинство не имели опыта территориальной мобильности
Удовлетворе н-ность работой и профессией	Большинство отмечали низкую удовлетворенность заработком и нейтральное отношение к работе. Но были и такие, кто говорил, что очень любил работу и даже после перехода в челночество посещал старую работу	Низкие заработки отмечали большинство, как и туманность перспективы. Большинство говорили о работе как любимой и важной для них
Принятие решения о выборе профессии и локус контроля	Половина говорит о самостоятельном выборе профессии, половина – о навязанном родителями или обстоятельствами.	Две трети опрошенных полагались на обстоятельства, не на продуманный выбор.
	Более интернальные	Более экстернальные

[10] Здесь и далее курсивом на рис. 3.1 обозначены обобщенные цитаты ответов респондентов.

Окончание табл. 3.1

Характе-ристики	Челноки	Не челноки
Принятие решения о занятии челно-чеством	Половина опрошенных сами приняли решение, за другую половину решение приняли близкие люди. У большинства в окружении были уже занятые челночеством.	В социальном окружении были люди, имевшие опыт челночества, но меньше, чем у перешедших в челноки



Рис. 3.1. Наиболее значимые персональные предпосылки, предшествующие принятию решения о занятии челночеством

Дальше социальная ситуация изменялась, социальные ресурсы приобретались, терялись, усиливались и ослабевали. В результате из более или менее однородной группы челноков выделились три биографические траектории. И именно здесь ресурсы, накопленные ими до челночества и в челночном бизнесе, сыграли свою решающую роль.

Первая ветвь – *транзитивная* биографическая модель. Ее представители, завершив жизненный этап практик челночества, стали средними и крупными предпринимателями, например, один стал руководителем фирмы по оптовой продаже элитной мебели, другой – директором

всероссийской фирмы ортопедических изделий. Их челночный бизнес послужил трамплином для успеха в предпринимательстве.

Вторая ветвь – *стагнационная*, или, условно, стабильная биографическая модель. Ее представители остались челноками и в настоящее время, несмотря на изменившийся социальный контекст и значительно снизившиеся преимущества такого вида занятости. Официально или неофициально они продолжают закупать вещи, привозить и продавать их, привлекая или не привлекая в помощь партнеров из числа близких друзей и знакомых.

Третья ветвь – *возвратная* модель «временных» челноков. Это те, для которых челночество было проходным этапом в их жизни. Они вернулись к своей прежней профессии, работе, карьере, системе ценностей. Челночные фрейм-конструкции стерлись из их памяти полностью. Но можно предположить, что они всплывают из подсознания, например при покупке свежих овощей на местном рынке.

Опишем названные траектории с учетом ресурсов, которыми изначально обладали их представители.

3.2.3. *Различия в персональных траекториях последующего жизненного пути челноков*

В анализе каждой биографической модели челноков мы рассмотрим две составляющие принятия решения о переходе в челночество: состояние их социальных и персональных ресурсов к моменту принятия решения и саморефлексии опрошенных об их челночном прошлом.

Транзитивная биографическая модель. К этой категории мы отнесли четверых респондентов[11]. Одному на момент опроса было 39 лет, остальным по 44 года: два бывших офицера, один из которых на момент опроса стал генеральным директором

[11] См. транскрипт интервью с одним из респондентов этой группы (приложение 4).

фирмы по продаже ортопедических изделий, другой – владельцем фирмы по продаже мебели в Москве (оба москвичи), бывшего водителя (стал совладельцем нескольких вещевых рынков) и бывшую учительницу, проживающую в Хабаровске, ныне владелицу магазина.

Рассмотрим их ресурсные составляющие на старте.

1. *Состояние родительской семьи.* Родители, как правило, имели высшее образование, семья переезжала с места на место по огромной территории страны (опыт территориальной мобильности). Был обеспечен средний или даже выше среднего уровень материального благосостояния. Правда, согласно общепринятой социальной практике респонденты данной подгруппы описывали семью как простую, и детство – как обычное при том, что родители занимали высокие должности, например ведущего специалиста в области конструирования микродвигателей.

«*Мать – медработник, отец – инженер*». (Офицер.)

«*Я родился в семье военнослужащего, здесь, в Москве. Его сразу послали работать по контракту на север*». (Водитель.)

Упоминается высокая ценность семейных традиций, стремление к их сохранению, ответственность за семью. Тот же респондент прямо говорит об этом.

«*У дедушки все было по расписанию. Он с утра вставал, шел со мной гулять перед завтраком, а после прогулки завтрак должен был стоять на столе... Приходит, спрашивает: “Где завтрак Васе?”. А бабушка говорит: “Ну Сереженька, я постирала, сейчас белье повешу”. Он подходит, бах, тазик в огород: “Завтрак должен стоять на столе”. Он был охотник, добытчик*». (Водитель.)

Достаточное благополучие родительской семьи имело бреши. В частности, на момент принятия решения о переходе в челночный бизнес многим, как повторял булгаковский персонаж, мешал квартирный вопрос.

«*...серьезной трудностью было отсутствие жилья, потому что... родители, были категорически против нашего брака... и изначально было ясно, что нам придется снимать жилье, пытаясь заработать или получить от государства. И*

поэтому эта проблема стала глобальной, мы стояли на очереди». (Офицер.)

Однако, описывая ситуацию, респонденты говорили, что это стало лишь дополнительным мотивом к принятию жизненно важного решения.

Важен и сильный личностный ресурс представителей этой группы, который выражался в наличии *увлечения* – канала самореализации.

«*У меня было хобби: я с детства занималась тем, что шила всяческие игрушки... профессионального образования у меня не было, т.е. такое хобби, которое потом переросло в профессию*». (Учительница.)

«*...даже в застойные годы возил книги, когда бывал за границей, чемоданами. А сейчас, когда стали печататься книги, то я стал стремиться их продавать все больше и больше объемом*». (Офицер.)

Заметим, что, как правило, в этой группе некоторые совмещали челночество с подработкой, начатой еще до реформ в виде хобби, а к моменту нашего разговора наибольшего успеха достигли те, кто занимался сразу несколькими направлениями бизнеса.

Большой личностный ресурс проявился и в высокой самооценке будущих успешных предпринимателей. Они рассказывали, что чувствовали в себе силы справиться со всеми сложностями ситуации.

«*Мой муж занял деньги, потом отдал их под проценты, в общем, влип в ситуацию... С этим делом МНЕ идти... Дар убеждения людей у меня есть, и мы с людьми приходили к какому-то решению*». (Учительница.)

Уверенность в себе укреплялась благодаря материальной и моральной поддержке семьи, а позже – успехам в челночестве.

«*Как и всегда, я себя достаточно уверенно и комфортно чувствовал, потому что я всегда был уверен в том, что я смогу обеспечить свою семью*». (Офицер.)

Еще одна сторона сильного личностного ресурса – интернальность в принятии решений – проявилась в выборе профессии. Решение о будущей профессии они принимали самостоятельно и на основании сознательного анализа. Родительская семья влияла на выбор, не заставляя, а заинтересовывая. При выборе профессии эти респонденты учитывали и настроения в семье, и свои способности, и статус, престижность вуза и профессии.

«*Электротехнический факультет – он был самый прогрессивный факультет...*» (Учительница.)

«*МЭИ РТФ с довольно-таки серьезными традициями и престижно было там учиться. Конкурс там был самый высокий в МЭИ. Удовлетворялись амбициозные запросы... не абы куда поступать, а там, где дают хорошее образование, там, где нормальные преподавательский состав, там, где вот опять же традиции*». (Офицер.)

Далее они принимали решение с учетом собственных интересов и способностей, а также возможности поступления в избранный вуз или техникум. Эту особенность можно условно назвать стремлением к накоплению полезной информации, привычкой ее анализировать. Результатом стало трезвое понимание того, что страна с ее прежними порядками и социальными ценностями рухнула, но появились возможности, которыми следует воспользоваться.

«*Надо бы находить применение своим силам и как-то зарабатывать деньги. А для заработка денег в тот период, в общем-то, было очень много возможностей*». (Офицер.)

В дальнейшем такие способности проявились в стратегическом планировании бизнеса и постоянном анализе рынка. Представители группы, по их словам, изначально нацеливались на большие объемы торговли и выбор уникальных продуктовых ниш.

«*...покупали тетради, альбомы, ручки, ну того, чего был дефицит, в магазинах был дефицит. И продавали в районах. Если ты не гонишься за дешевизной и понимаешь, на какой класс ты рассчитываешь, привезя сюда товар... бизнес рос. ...Товар из Польши... у них было очень красивое оформление, они были все аккуратные – не в пример нашим хозтоварам, и народ стал покупать*». (Офицер.)

При этом респонденты этой биографической траектории практически не испытывали, по их словам, страха обанкротиться, так как имели своего рода страховку – второй источник дохода.

Стратегическое планирований действий предусматривало приобретение товаров у производителей (а не у посредников), у постоянных поставщиков и организацию сбыта через официальные торговые точки. Происходило быстрое расширение бизнеса путем укрупнения поставок. Требовался постоянный анализ ситуации на рынке.

«*...Собирали данные – что нужно. Ходили по рынку, смотрели: что продается, что покупается. Подходили, спрашивали, в чем дефицит, что народ спрашивает, чего не хватает, кто-то отвечал, кто-то, соответственно, – нет. Составляли список, что надо привезти. Ходили по рынку, смотрели, какой товар ходовой, и этот товар закупали*». (Офицер.)

2. *Широкая социальная сеть.* Еще в начале челночной деятельности многие родственники и знакомые респондентов этой группы одновременно с ними или чуть раньше также начали заниматься коммерческой деятельностью. И они делились своим опытом удач и неудач.

«*Мой муж был главным инженером на швейной фабрике... хорошо зарабатывал. Потом, он решил открыть свой бизнес... в автомобильной катастрофе погиб его компаньон. Очень много было завязано на компаньоне, бизнес рухнул*». (Медсестра.)

«*Моя мать открыла свое, какое-то небольшое производство*». (Учительница.)

Приступив к занятию челночной деятельностью, представители этой биографической ветви не утратили свой прежний круг общения, но расширили его за счет новых знакомых по челночеству. Они говорили, что почву для сохранения общения составляло уважение к людям, сильным духом, причем подчеркивали, что меньше ориентировались на уровень их доходов. В целом, наличие твердых внутренних устоев, внутреннего стержня были приоритетными критериями выбора друзей.

Однако косвенно признак материального и социального уровня в оценке других людей все же присутствовал. Респонденты отмечали, что для них было важным наличие в жизни человека некоей положительной динамики, стремления к какому-то развитию, а не «*пассивное течение по волнам жизни*». При этом были и такие, кто честно признавался в том, что им приходилось в интересах бизнеса иногда вести себя «*не по советской совести*».

«*К сожалению, не всегда во всех этих ситуациях мне приходилось быть честным и не поддаваться соблазну. Иногда хотелось сжульничать, иногда обмануть и не всегда удавалось побороть себя*». (Офицер.)

Можно сказать, что недостаток в одном из компонентов ресурсности этих людей компенсировался преимуществом в других составляющих. Например, у одного не было высшего образования, но он работал водителем в КГБ, что имело немаловажное значение в его самооценке при принятии решения рискнуть и отправиться за кордон в качестве торговца.

3. *Восприятие общей социальной ситуации.* Наши собеседники демонстрировали почти полное отсутствие каких-либо позитивных ожиданий в близком будущем страны. Общее для многих в рассказе о тогдашней жизни – это потеря стабильности, видимого порядка, неясность собственного будущего. Респонденты говорили о развале армии, безответственности руководства страны перед гражданами, вседозволенности, фактическом обмане людей властями, об ухудшении криминогенной обстановки и пр.

«*Было видно, что начали зарабатываться деньги людьми деловыми... но и жуликами, спекулянтами, лохотронщиками... Резко ухудшилась криминогенная обстановка в стране, появились бандиты... жить стало не безопасно... К 91-му году стало ясно, что... армия будет не нужна нашему государству на определенный срок... Распад страны: отчасти с вседозволенностью, снятие с себя ответственности, страх высших руководителей страны... кардинальный, по сути, обман народа*». (Офицер).

Более или менее положительные характеристики ситуации также присутствовали и носили вполне аналитический, не эмоциональный характер. Респонденты, в частности, отмечали, что появилась свобода слова и свобода предпринимательства.

«*...стало больше свободы слова... можно было не сесть в тюрьму за высказывания*». (Офицер.)

4. *Саморефлексии о челночном прошлом.* Те, кто после завершения заграничных поездок за товаром создали свой бизнес (крупный или средний), начали позитивнее воспринимать себя, так как перестали испытывать материальные трудности и добились благополучия, а главное – они самореализовались.

Основная характеристика новой идентификации отнесенных нами к транзитивной ветви челночества – позитивное восприятие себя в этой роли. Большинство не считали занятие челночеством постыдным.

«*...я себя достаточно уверенно и комфортно чувствовал, потому что я всегда был уверен в том, что я смогу обеспечить свою семью, к тому же к 93-му году проблема жилья уже была решена*». (Водитель.)

Предприниматели демонстрировали уверенность в правильности принятого решения; отмечали, что обрели достойный уровень жизни, расширили свой кругозор за счет знакомства с культурой и образом жизни людей в других странах. Они уверенно выражали удовлетворение приобретенными деловыми навыками: умением планировать бизнес, вести переговоры, разбираться в людях. Они еще и еще раз повторяли, что челночество дало им шанс проверить свои силы в новом деле, понять, какими деловыми качествами они обладают, выявить свои сильные и слабые личностные и деловые стороны.

«*...мне за счет этого бизнеса удалось содержать семью на достаточно неплохом уровне, хорошем уровне, потому что ездили отдыхать в 90-е годы ну не каждый год, но в какие-то годы и 2–3 раза удавалось съездить отдохнуть, в том числе и за границу*». (Офицер.)

«*Полезные навыки... понять и общаться с другой нацией...*» (Учительница.)

«*...новые знания плюс интерес к миру, естественно посмотреть его*». (Водитель.)

Новых коллег по цеху эти люди воспринимали прагматично. Они понимали, что каждый хотел заработать. А это неизбежно ведет к конкуренции.

«*Каждый шел своим путем, появлялась естественная конкуренция, и люди переставали делиться коммерческой информацией. Потому что на первом этапе все были равны, все поехали первый, второй, третий раз, потом каждый нарабатывал свои пути решения проблем*». (Офицер.)

Интересно, что челноки данной ветви общались с другими челноками лишь в рамках деловой необходимости. На момент беседы мало у кого из них сохранились какие-либо связи с другими бывшими челноками. Можно уверенно заключить, что они не считали себя частью сообщества челноков, они, по-видимому, самоидентифицировались в роли некоей элиты, или удачливых предпринимателей, поскольку планировали создание своего более крупного дела. Это и позволяло им, в отличие от представителей двух других рассматриваемых ниже биографических моделей, не стыдиться челночества.

«*...и генеральные директора, как я, то есть из нашей институтской группы, из школьных друзей, а есть и рядовой, охранник. И как бы это не мешает нам общаться. Звание, должность они нам не мешают в общении*». (Водитель.)

Дружеские или приятельские отношения у представителей транзитивной ветви главным образом концентрировались в пределах их прежней социальной сети; людей, которые не имели прямого отношения к челночеству, но уважительно к ним относились. Постепенно родственники и знакомые начали заниматься коммерческой деятельностью. Коллеги-челноки тоже подпитывали новый образ «Я». Однако отражение восприятия себя другими (то, что Герберт Мид называет образом «Me») в группе транзитивных более скупое, чем, скажем, у тех, кто и по сей день остался челноком.

Итак, успешность в челночном бизнесе, высокая самооценка, удачная профессиональная карьера после челночества. Челночество оценивается высоко лишь как переходная стадия, но ценности, заложенные в тот период, были сохранены в последующем. Все это способствовало практическому включению в новое социальное пространство в новом образе «Я» и определило дальнейший вектор рефрейминга[12].

Стагнационная биографическая модель. К этой подгруппе мы отнесли восемь респондентов, все они женщины: 36-летняя бывшая сотрудница планового отдела, 35-летняя домохозяйка, 45-летняя бывшая начальница бюро, 43-летняя сотрудница НИИ (все из Нижнего Новгорода), доярка из Хабаровска, 43-летняя библиотекарша и бывшая 57-летняя госслужащая (обе из Краснодара), назвавшая себя строителем 44-летняя женщина, 48-летняя учительница (обе из Москвы).

Напомним, что к этой ветви мы отнесли челноков, которые начали работать в 90-е гг. и по сей день привозят и продают товары из-за границы или из экономически более продвинутых регионов России. То есть тех, для кого челночество до настоящего времени сохранилось в прежней его форме.

Рассмотрим их ресурсные составляющие на старте.

Для представителей стабильной ветви ситуация, стимулировавшая их самоидентификацию и ломку прежних фреймов, кардинально отличалась от описанной выше. Они входили в челночный бизнес вынужденно, опираясь на слабые ресурсы родительской семьи, самую общую, не детализированную информированность о состоянии общесоциальной ситуации в стране. Отнесенные к этой категории чаще, чем отнесенные к двум другим, говорили о личных трагедиях и трудностях, которые, вероятно, и побудили их принять решение, изменившее последующую жизнь. Средний образовательный ресурс, инертный выбор профессии по окончании школы, нерешительность в смене профессии на челночество («ведомое» решение) не позволили этим женщинам достичь существенных успехов ни в дочелночной профессиональной деятельности, ни в роли челноков.

[12] Л. Бляхер приводит данные Российского союза промышленников и предпринимателей, согласно которым 49% современных бизнесменов – выходцы из теневой экономики. По их словам, челночный бизнес первой волны – нелегальный, а часть предпринимателей – выходцы из челночного бизнеса [2].

1. *Состояние родительской семьи и травматический детский опыт.* Свою семью, воспитание и окружение респонденты описывали словами «нормальное», «среднее», «обычное».

«*Рядовая семья, мы ничем не выделялись, обычная семья*». (Сотрудница планового отдела.)

У большинства членов подгруппы один из родителей имел высшее образование (преподаватель, офицер, инженер), у других ни один из родителей высшего образования не имел.

«*Родители – педагоги*». (Учительница.)

«*Папа у меня был строитель, он, правда, был без высшего образования, прораб, но как-то вот, а мама – врач*». (Госслужащая.)

«*Родители у меня из области, приезжие. Папа был крановщиком, работал на заводе “Электромаш”, а мама – воспитатель в детском саду*». (Домохозяйка.)

Встречаются в подгруппе выходцы из вполне обеспеченных семей, но чаще – из материально неустойчивых.

«*Родители у меня и младший брат. Мои родители педагоги. Наша семья была обеспечена достаточно в те времена, в общем-то... да, не жаловались*». (Учительница.)

«*Зарабатывал отец мало. Мать работать не могла, потому что дети были маленькие*». (Доярка.)

Весьма существенно, что большинство пережили травму, которую, как правило, было нечем компенсировать.

«*Мама у меня умерла очень рано, когда мне было 13 лет*». (Начальник бюро.)

«*Мою семью, к сожалению, нельзя назвать любящей... я была не одна в семье, нас было шестеро... У меня родители, можно сказать, попивали...*» (Доярка.)

Не лучше обстояли дела и в среде общения.

«*...у моих подруг папы пили. Когда я перешла учиться в 82-ю школу, там был совершенно другой круг. Там были дети директоров заводов, инженеров, был совсем другой уровень отношений*». (Начальник бюро.)

2. *Инертный выбор профессии по окончании школы.* Большинство характеризовали свой выбор профессии после окончания школы как инертный. Многие высшее или среднее специальное образование получали только «для корочки». Представители этой группы называли свой выбор необдуманным, легкомысленным и случайным.

«*Закончила математическую школу, класс программистов, потом Политех, факультет электроприводов и промышленных установок... пошла туда, куда и подруга*». (Начальник бюро.)

«*Окончила всего 8 классов. Ну и пошла уже в 15 лет работать дояркой. Так получилось*». (Доярка.)

«*...в школе я средне училась, и мне больше гуманитарные предметы давались, то когда выбирали куда поступать, решили что в Институт культуры. Там и конкурс поменьше, да и математика, физика особо не требовались. Выбор отчасти был сделан наобум*». (Библиотекарь.)

3. *Уровень самооценки* достаточно низкий: неуверенность в своих силах, мало амбиций. Респонденты говорили, что им всегда было необходимо опереться на кого-то, для них было сверхценно отношение окружающих, поддержка близких, они не хотели брать на себя ответственность.

«*Если бы я обладала какими-то руководящими способностями, то все можно было сделать более интересно, может быть, какую-то крупную организовать фирму*». (Учительница.)

«*Большой бизнес – это большие проблемы, это очень большая занятость*». (Строитель.)

Отметим, что в подгруппе на общем фоне инертности все же были такие, кто проявлял свой характер, самостоятельность. Например, женщина-строитель, которая решила, что ее ситуация при потере работы не настолько тяжела, как у иногородних.

«*Как москвичка решила, что держаться... особенно не за что и уволилась, оставив место людям, которым оно было больше нужно. <...>Потихонечку появилось свое дело*». (Строитель.)

4. *Социальная сеть.* Круг общения был либо широкий, либо узкий (семья и близкие коллеги). Некоторые представители этой биографической ветви, имеющие свои семьи, поддерживали узкий круг общения – только с близкими друзьями и родственниками.

«*Семья, прежде всего... соседи и надежные, проверенные друзья, которые с детства*». (Учительница.)

«*Очень узкий круг. Это получится только муж и подруга. Они всегда поймут, не осудят, помогут*». (Начальник бюро.)

Для одних наличие друзей в среде челноков – редкость, более характерны отношения на расстоянии. Основной критерий близкого знакомства в новой среде – это уровень образования и внутренней культуры коллег по бизнесу.

Другие в этой группе все же расширили диапазон знакомств и друзей за счет коллег по челночеству, которые и составили ядро их круга общения.

«*Все ближайшие, вот нас пять человек в компании* [друзей челноков]. *Мы вместе в сауну ходим, на шашлыки... Друг для друга мы привозим... Что в НИИ у нас был коллектив пять человек, что здесь ближайшие пять человек*». (Сотрудник НИИ.)

«*Масса знакомых появилась, жизнь кипит, с некоторыми самыми хорошими друзьями снова посиделки дома устраиваем*». (Библиотекарь.)

5. *Восприятие общей социальной ситуации.* Представители этой ветви челночества не проявляли аналитических способностей в описании ситуации в стране. Многие не следили за происходящим в новостных программах, не читали газет. События начала 1990-х гг. они оценивают в самых общих словах, преимущественно негативно: «бардак», «хаос», «каша», «неизвестность». Отметим, что многим на тот период было уже за 30 лет. Самая яркая ассоциация с тем временем – резкое изменение своей жизни: материальные трудности из-за

снижения и невыплаты зарплат, переход в челночество, развод, рождение детей и т.п.

«*По-моему, была полная каша, полный сумбур, я не очень так следила за газетами*». (Строитель.)

«*Стабильности не было, каждый стал за себя, люди сильно изменились. Гарантий никаких не стало... деньги ничего не стали стоить*». (Начальник бюро.).

«*Пустые полки! С детьми по очередям, талоны отоваривали!*» (Госслужащая.)

Единичные положительные высказывания о возможностях, которые открывались в те годы, встречались, но, как правило, тут же сопровождались критическими замечаниями. Более молодые иногда позволяли себе восторженно-положительные оценки перспектив развития предпринимательской деятельности, но также недетализованные.

«*Я считаю, что было очень здорово! И люди могли позволить себе все на тот момент жизни купить... Всплеск какой-то что ли, всплеск... Люди жили всегда серо, а тут какой-то всплеск произошел...*»

6. Восприятие своего нынешнего положения и рефлексии о прошлом. Представители этой группы крайне болезненно переживали смену сферы деятельности и в большинстве невысоко оценивали свою изначальную профессию. Особенно фрустрированы были старшие по возрасту, в их памяти сохранились советские представления о «торгашах».

«*Торговля в то время казалась мне таким плебейским делом*». (Учительница.)

«*Я никогда не собиралась стать продавщицей или торгашом! Но все же хотелось еще заработать*». (Начальник бюро.)

Интеграция в новую группу, формирование нового образа «Я» поддерживала оценка преимуществ челночества: возможность сохранить свободу и независимость путем обретения материального достатка. Позитивные аргументы в поддержание своего нового образа и, соответственно, – фрейма мало артикулированы. Как правило, это общие фразы о том, что «*челноки – это предприниматели*» и челночество – такая же работа, как и любая другая. Единственное, в чем было согласно большинство, – они добились определенных успехов в челночестве; получили и усовершенствовали свои умения общаться, разбираться в людях, торговать.

«*В людях, может, уже лучше стала разбираться, да и сами покупатели чувствуют, к кому подойти*». (Библиотекарь.)

«*Начинаешь уже разбираться в товаре, во всей этой системе. Приходит опыт, все осваивали на практике*». (Начальник бюро.)

На момент исследования главный негативный аспект челночества, который отмечали респонденты, – это неопределенность будущего, связанная с нестабильностью финансового положения, зависимостью от конъюнктуры рынка, сложностью смены деятельности.

«*Вначале было легче, сейчас, я считаю, этот бизнес умирает, на рынке точно. С каждым днем, с каждым годом становится все хуже и хуже*». (Доярка.)

«*Если поначалу просто сметали все прилавки, то с каждым годом становилось все труднее и труднее. И дальше будет еще хуже, с каждым годом трудностей все больше и больше*». (Библиотекарь.)

«*Удовлетворения особого нет, скорее, все больше разочарование... Товар на рынке стоит столько, сколько и в магазине. Поэтому люди, делая выбор между рынком и магазином, чаще выбирают магазины*». (Учительница.)

Характерно, что оставшиеся в челночном бизнесе больше других хотели разобраться в судьбах челноков. Как будто им надо было найти оправдание своего нынешнего занятия. Эти их рассказы имеют для нас самостоятельную ценность, так как описывают разные жизненные траектории челноков-ветеранов и последующих возрастных когорт. Челночное сообщество, по их словам, неоднородно. Они выделяли пять разновидностей челноков.

- Челноки первой волны (1992–1993) – профессионалы своего дела, имеющие стаж работы не менее 10 лет.

«*Они сами покупают и реализуют товар*». (Начальник бюро.)

• Челноки второй волны (вошли в челночество в 1999 г. и позже) – непрофессионалы, молодые люди, не имеющие опыта. Респонденты охарактеризовали их следующим образом: крайне амбициозные и наглые. Отношения между двумя этими группами они характеризовали как напряженные.

«*После 1998 года стала ездить какая-то другая, молодая часть населения. В них очень много гонора, с ними очень тяжело общаться. Трудно о них говорить, как-то определить... Может, они считают, что деньги – это так важно... Они ведут себя в зависимости от того, сколько у них денег, много или мало. Они ведут себя вызывающе, привлекают к себе внимание, а это не нужно за границей. Стараемся с ними не общаться*». (Учительница.)

• Реализаторы – «*торгаши*» – люди ограниченные, с низким уровнем культуры. Респонденты относятся к ним, как правило, пренебрежительно.

«*На рынке есть реализаторы, а есть сами предприниматели. Но теперь, предпринимателей очень мало, в основном реализаторы*». (Сотрудница планового отдела.)

• Крупные предприниматели – челноки, которым удалось «раскрутиться» в начале 1990-х гг., сейчас хозяева торговых точек. Эти вызывают у «стабильных» челноков скрытую зависть.

«*Вы знаете первая волна челноков, которая в 92–93-х годах. Я же начала в 94-м, я не самая первая волна* (гримаса сожаления). *Первые, конечно, кто успел, сейчас разбогатели безумно, сейчас из них этим уже никто не занимается, они вот сняли так называемую эту пену первую*». (Госслужащая.)

• Приезжие – это китайцы, вьетнамцы, украинцы, «лица кавказской национальности». Их характеризует высокий уровень взаимной поддержки, сплоченность. По словам наших рассказчиков, появление на рынках приезжих челноков способствовало росту конкуренции.

«*...здесь есть и афганцы, и чеченцы, и вьетнамцы. Причем, если у всех наших торговля последнее время стала хуже, то эти все приезжие поднялись*». (Госслужащая.)

«*...можно челноков разделить на местных и приезжих, то есть тех, кто из станиц приезжают и тоже торгуют на рынке одеждой. Здесь таких полно. Иногда даже по этому поводу местные недовольны*». (Библиотекарь.)

Трансформация собственного образа и закрепление практик (фрейма) челнока происходило с участием ближних и круга коллег. У одних главными были члены семьи – мужья/жены, дети. Респонденты акцентировали важность своего общения именно с семьей, теми, кто оказывал им поддержку, помогал в бизнесе. На втором месте – друзья, отношения с которыми сложились еще в детские или юношеские годы. В общении с друзьями подчеркивалось принятие ими занятости челночной торговлей как дела не стыдного, сохранение уважения. У тех, у кого не сложилась личная жизнь, идентичность «Я – челнок» формировалась главным образом в процессе общения с коллегами по челночеству.

Челноки этой биографической ветви еще до перехода в бизнес приняли решение о смене профессии. И челночество со всеми присущими этой новой роли прежними ценностно-смысловыми характеристиками стало их реальностью. Они приняли новую роль, но сохранили прежние системы оценок. Осталось чувство неудавшейся судьбы.

«*Профессия меня перестала привлекать. Армия советская перестала быть кому-то нужна. Нас стали сокращать, зарплату урезали совсем донельзя. Кому ж такое понравиться... Ну я и решил уходить. Заработная плата была грошовая. У меня двое сыновей*». (Офицер).

«*Я поняла, что никакой перспективы уже нет быть учителем, как-то сразу это встало на второй план, и нужно было сразу что-то придумывать*». (Учительница.)

Нелюбовь к своему делу в сочетании с пессимизмом в отношении настоящего и будущего – ненадежная опора в закреплении и поддержании рекурсивности фрейма, диктуемого социальной ситуацией. Представители этой группы ощущают себя вынужденными исполнителями роли, навязанной жизненными обстоятельствами. При этом они положительно описывают челноков первой волны, испытывают зависть к профессионалам нового бизнеса. Возможно, в этом

кроется некоторая опора для поддержания самоуважения и попыток корректировать практики челночной торговли.

Возвратная биографическая модель. Рассказы десяти представителей этой ветви, в числе которых один мужчина, весьма схожи. Состав респондентов такой: бывшая московская студентка, которой на момент опроса исполнился 31 год, т.е. в челноки она отправилась прямо со студенческой скамьи; немолодая (66 лет) московская учительница; 42-летняя продавщица из Москвы; бывший старший научный сотрудник, москвичка, 50 лет; единственный мужчина в этой группе – в прошлом офицер, 43 года; 35-летняя бывшая секретарша из Хабаровска; ассистент кафедры НИИ, 44 года из Московской области; бывшая 48-летняя московская учительница; учительница из Хабаровска 44 лет и 35-летняя сотрудница агентства занятости из Москвы.

Те, кто, испытав «вольное» челночество, вернулись к наемному труду, отличались слишком оптимистичным представлением о своем будущем занятии. Они стремились избежать бедности, а если повезет, то и разбогатеть. Столкнувшись с трудностями этого бизнеса и успев (либо не успев) поправить свое материальное положение, они вернулись к прежней профессиональной деятельности, которую высоко ценили.

Рассмотрим ресурсные составляющие представителей этой группы на старте.

1. *Состояние родительской семьи*. Ресурс родительской семьи у этих «возвращенцев» был аналогичен тому, каким обладали представители стабильной модели челноков, но чуть выше. Респонденты этой группы характеризовали семью, в которой выросли, как «простую советскую» со средним уровнем дохода. Родители многих из рассказчиков меняли профессию; переезжали всей семьей в отдаленные места (из семей военных, как правило), тем самым обогащали опыт территориальной мобильности своих детей. Переезды чаще всего сопровождались повышением социального статуса обоих или одного из родителей, например получением второго высшего образования.

«*Мои родители – инженеры, в таком, в советском смысле слова, у мамы два высших образования и у отца два высших образования*». (Учительница.)

«*Мама, папа и сестра – четыре человека в семье... Они меняли профессию, вообще-то инженеры, потом мама работала и в гостинице, когда сестра родилась, а потом страховым агентом*». (Продавщица.)

Большинство респондентов этой группы получило высшее образование, кто-то выбирал профессиональный путь сам, кто-то пошел по стопам родителей.

«*Я училась в Институте стали и сплавов*». (Учительница.)

«*Я продолжила путь родителей: технический вуз, вычислительная техника – это как раз была та профессия моих родителей, мне хотелось работать именно в этой области*». (Студентка.)

2. *Принятие решения о смене занятости* было вполне обдуманным. Хотя все в этой группе к моменту занятия челночеством приобрели приличный профессиональный статус, они не единодушны в отношении своей базовой профессии. Многие говорили, что любили свою работу и даже старались совмещать ее с челночеством.

«*Можно как-то заработать на торговле и остаться в науке... В результате материально подняться, но остаться на своем месте*». (Старший научный сотрудник.)

«*У меня же тогда была нормальная работа, просто решил попробовать, не все же могут торговать*». (Офицер.)

3. *Уровень самооценки*. Респонденты демонстрировали высокие амбиции. В кризисной ситуации некоторые видели открывшиеся возможности попробовать себя в новом деле, изменить жизнь. Другие говорили, что решение стать челноком было вынужденным.

«*Первая моя цель была решить материальные проблемы и чем-то заниматься. Открыть свое дело не хотела, но видела, что есть возможность заработать, почему бы этого не сделать. А средства родители помогли собрать. Но я даже не думала, что может ехать, может – нет. Я сразу поняла, что ехать, пото-*

му что подруге я доверяла, раз она советует, значит, стоит. А во-вторых, у меня и выбора-то не было. Работу я найти не могла». (Студентка.)

«*Мне хотелось, конечно, на какой-то другой уровень выйти. Надо как-то заниматься семьей, детей кормить*». (Продавец.)

4. *Социальная сеть*. Люди стремились к стабильности, спокойствию, интеллектуальному общению. Поэтому пока работали, старались свой прежний круг общения не разрушать, скрывали новое вынужденное занятие. Одновременно они расширяли круг знакомств за счет коллег по челночеству.

5. *Восприятие общей социальной ситуации*. Экономический кризис респонденты описывали достаточно аналитично. Они подробно говорили о нехватке товаров и вместе с тем о смене жизненных ориентиров, всего уклада жизни.

«*Изменения были видны. В первую очередь они, конечно, затрагивали повседневную жизнь, бытовую жизнь... исчезновения продуктов, карточки*». (Секретарша.)

«*Дефицит кругом, голод полнейший, пустые прилавки... в магазинах нет самых элементарных товаров*». (Офицер.)

Говорили также о начале 1990-х гг. как о времени свободы, риска, воодушевления, избавления от прежней «совковой» жизни.

«*Появилась свобода печати, то есть появились журналы... они стали печатать то, что раньше можно было только подпольно прочитать*». (Ассистент кафедры в НИИ.)

«*Единственное первое чувство – это какое-то... свободы! ...такое чувство было у многих, что жизнь улучшится в целом*». (Продавец.)

Только некоторые, чаще представители старшего возраста, отмечали крах, хаос, вынужденную смену деятельности.

«*...время выбивания почвы из-под ног, люди оказались дезориентированы в жизни, и кто-то с этим смог справиться, а кто-то с этим и не смог справиться*». (Учительница, 66 лет.)

«*Это был кризис и крах, не знаю даже, как сказать... Моральные, психологические трудности. Все разрушили*». (Учительница, 48 лет.)

В целом эти люди демонстрировали самый «романтический» вариант постсоветского образа наступивших изменений: «свобода», «возможности самореализации». Их отличие в том, что наряду с желанием вырваться из безденежья «возвратные» челноки испытывали стремление попробовать себя в новом деле, изменить свою жизнь. Но вместе с тем они старались по возможности сохранить основное место работы.

6. *Активность в качестве челноков*. В ходе интервью члены подгруппы говорили, что изначально рассматривали занятие челночной торговлей как временное.

«*Это же не профессия, а так, временно, и мы это понимали изначально уже*». (Офицер.)

В период челночества, да и после они испытывали чувство дискомфорта и скрывали свою челночную деятельность от знакомых и коллег, т.е. ощущали вполне классическое вынужденное профессиональное отчуждение. В их рассказах заметно желание дистанцироваться от других челноков, которые так и не стали по-настоящему группой идентификации.

«*Мне всегда не очень хотелось афишировать то, чем я занималась, если честно*». (Учительница из Хабаровска.)

«*Больше всего я боялась, что когда меня увидит преподаватель, которая меня учила...*» (Сотрудник агентства занятости.)

«*Приятельские отношения – да, но друзьями их нельзя назвать нельзя*». (Продавец.)

7. *Постсобытийный анализ челночества*. Постфактум респонденты подгруппы оценивали риски работы челноком как довольно высокие. Опыта работы в торговой деятельности у подавляющего большинства не было, трезвого анализа ситуации тоже. Имелись только знакомые, которые их уговаривали, иногда очень настойчиво, и первое время сопровождали.

«*Опыта как такового не было, были друзья, которые оказались примерно в таком же состоянии... мы поехали... очертя голову. Фактически в никуда...*» (Секретарша.)

Трудностей в челночной деятельности оказалось гораздо больше, чем они предполагали: рэкет на рынках, карманники, коррупция на таможне.

«*Мешали бандиты из России, с Украины, Белоруссии. Мальчики, которые видят, что ты там продал, едешь с деньгами, он может с деньгами и товар забрать. Они могли отобрать это все*». (Продавец.)

Столкнувшись с трудностями, они поняли, что это не занятие не для них – стыдились стоять на рынке и поэтому чаще всего нанимали продавцов. Плюс было тяжело физически, да и прибыль из-за высокой конкуренции начала падать. А жизнь тем временем наладилась, финансовые амбиции были удовлетворены, и терпеть лишения стало не нужно.

«*Я считаю, что у меня действительно нет таких данных и... в общем жалеть мне тут не о чем. Можно было бы жалеть, если была бы возможность, и она была бы упущена, а так... меня вполне устраивает та жизнь, которая у меня сложилась на данный момент*». (Продавец.)

Из челночного опыта, говорили наши респонденты, они все же извлекли пользу.

«*...научилась людей различать, понимать*». (Ассистент кафедры.)

«*Я поняла, что жизнь не кончается только научными достижениями*». (Старший научный сотрудник).

«*То время у меня связывается с самыми хорошими, положительными воспоминаниями... Это приятные эмоции, ощущение постоянного праздника – поездки, новые люди, другие страны... Мы даже ходили в рестораны, кафе...*». «*Хочется верить в лучшее, несмотря ни на что...*» (Офицер.)

Только для некоторых период работы челноком – «*черное пятно в жизни*» и «*страшный сон*». Но при любых оценках все из этой группы повторяли, что «торговый бизнес – не их занятие». По мнению вернувшихся к наемному труду, отношения внутри челночного сообщества развивались в худшую сторону. Если сначала они были открытыми, действовала взаимовыручка, поддержка, сплоченность, то по мере расширения бизнеса люди стали закрываться, подличать. Изначально, не имея понятия о специфике этого бизнеса, представителям возвратной ветви казалось, что все будет легко и просто, зачастую они даже не задумывались о последствиях. Столкнуться с трудностями они были морально не готовы. Продолжая заниматься челночным бизнесом, эти люди испытывали серьезные психологические проблемы.

«Временные» челноки стремились сохранить прежний стиль жизни. Они удерживали круг общения с коллегами по работе.

«*Был свой круг людей, с людьми профессии, которая называется наука*». (Научный сотрудник.)

«*Из того окружения у меня практически нет друзей*». (Студентка.)

«*Просто друзей немного, они остались те, с которыми я отучилась в университете, работала. Друзья, если можно так сказать... ну коллеги по работе*». (Учительница, 48 лет.)

Снятию дискомфорта, как говорилось выше, служила «реинтерпретация роли», например подчеркнутое выделение своего высокого культурного уровня. И второй путь – переопределение ситуации, т.е. фиксация временного статуса своего нового занятия.

Заключение. В огромной массе челноков, как мы показали, потенциально наличествовали три ветви дальнейшего жизненного пути. Они различаются несходством стартовых ресурсов акторов, социальных и персональных.

Челноки, ставшие впоследствии крупными и средними предпринимателями, жизненный путь которых мы отнесли к *транзитивной* биографической ветви (таковых относительно немного), пришли в челночный бизнес ради использования новых возможностей изменившейся социальной ситуации, возникновения свободного рынка. Будущие удачливые предприниматели уже на момент принятия решения о переходе в челночество использовали ранее накопленный капитал родительской семьи: материальное благополучие, статус и образование родителей, семейные традиции, а также ресурс соци-

ального окружения (люди с достатком и хорошим образованием). Но главное – все они обладали сильным персональным ресурсом: интернальностью, самостоятельностью в принятии решений, способностью к аналитическому мышлению.

Представители этой ветви сохранили имевшиеся ресурсы, добавив к ним опыт челночества. Их «Я-концепция» также трасформировалась без отторжения самовосприятия себя деловым человеком, такими они и остались, но теперь не в роли мелкого торговца, а в статусе солидного бизнесмена или бизнес-леди.

Представители *стагнационной*, или стабильной, биографической траектории входили в челночный бизнес вынужденно и с низкими стартовыми ресурсами: родители «как у всех», материальное положение незавидное, несамостоятельность в принятии жизненно важных решений (выбор профессионального образования по окончании школы, переход в челночество), довольно слабые аналитические способности (рефлексии о положении в стране), отсутствие навыков поиска нужной для осмысления информации (где и какой товар покупать). У большинства в личной жизни случилась трагедия (развод, болезнь или смерть близкого), которая, вероятнее всего, существенно стимулировала принятие рискованного решения – надо было как-то самому (самой) обеспечивать жизнь семьи и детей в особенности.

Они преодолели дефолт 1998 г. и на момент исследования имели организованную систему функционирования своего некрупного бизнеса. Их «Я-концепция» и субъективные конструкции социального мира подпитывались чувствами безысходности и вынужденности занятия физически тяжелой и нервной работой.

Те, кого мы отнесли к представителям *возвратной ветви*, пришли в челночество за свободой, авантюрно предполагая не слишком тяжелое занятие. Едва столкнувшись с трудностями и поправив свое материальное положение, они вернулись к работе в государственных предприятиях или новых частных компаниях. Исходные характеристики здесь были

разными, кроме одной и существенной – эти люди с детства имели опыт территориальной мобильности (часто переезжали с родителями из одного региона страны в другой), что оказалось их преимуществом перед теми, кто такого опыта не имел.

В табл. 3.4 кратко суммированы особенности трех ветвей жизненного пути челноков начала 90-х гг.

Наиболее ресурсные и успешные челноки превратились в крупных или средних предпринимателей. Обладатели самых низких ресурсов остались челноками, но в изменившемся социальном контексте сфера их занятости уже не имеет прежних преимуществ и, скорее, является способом выживания. Те, кто обладали средним ресурсным потенциалом, вернулись к прежним занятиям, пережив сложный период своей жизни.

3.2.4. *Выводы*

Решившиеся рискнуть и воспользоваться новыми возможностями для устройства своей жизни – люди разные. Мы нашли, что в массе челноков силой общесоциальных, локальных и персональных обстоятельств выделяются не схожие меж собой типические группы. Но один из выводов, особо важный, состоит в следующем.

Спонтанно возникшее массовое движение челноков побудило центральную и местные власти спешно корректировать законодательство и многочисленные подзаконные документы, инструкции. Постсоветское государство должно было функционировать как страна с рыночной экономикой, и практики челноков подсказывали, что следует админстративно регламентировать. Это заключение убеждает нас в том, что деятельностно-активистские концепции социальных изменений, из которых мы исходили, планируя проект, вполне адекватны в анализе российских трансформаций. Не менее важно и то, что агентами перемен на уровне социума могут быть простые люди, вовсе о такой своей роли не помышлявшие – они решали собственные жизненные проблемы. А сегодня в Белгороде, Бла-

Таблица 3.4

Описание трех биографических ветвей челноков 1990-х гг.

Характеристики	Ветви челноков		
	транзитивные	**стабильные**	**возвратные**
Исходные ресурсы	Высокоресурсная родительская семья, высокая степень ответственности и социальная активность. Хобби	Простые семьи со средним доходом. Высшее образование получено «для корочки». Нет развернутого понимания места и роли в социуме	Среднересурсная родительская семья, в том числе по уровню достатка, родители с высшим образованием
Образ социальной ситуации в стране	Общую ситуацию в стране оценивают критически: потеря видимого порядка и стабильности. Приветствуют свободу слова и развитие рыночной экономики	Общую ситуацию в стране оценивают как хаос, бардак, каша, говорят о материальных трудностях и проблемах в личной жизни. Также (больше среди молодых) отмечают шанс заняться предпринимательством	Подчеркивают дестабилизацию, дефицит товаров, ломку сознания. Романтические оценки свободы. Материальные затруднения почти не упоминаются
Мотивы перехода к челночеству	Реакция на экономический кризис и стремление к материальному благополучию	Необходимость содержать семью, бесперспективность имеющейся работы, вынужденность силой обстоятельств	Желание улучшить материальное положение, изменить жизнь, испробовать себя в новом деле и жесткая необходимость

Окончание табл. 3.4

Характеристики	Ветви челноков		
	транзитивные	**стабильные**	**возвратные**
Новообретенный образ «Я»	Уверенность в себе и успешность в новой занятости	Доминирует представление о вынужденности занятия и обеспокоенность неопределенностью будущего. Старшие по возрасту сожалеют о прежней работе	Одни сохранили приятные воспоминания, другие рассматривают как черное пятно в жизни и стыдятся своего положения челнока
Оценка других челноков	«Прагматики, желающие заработать», разрозненная «протопрофессиональная группа»	«Каждый сам за себя», жесткая конкуренция. При этом «они равные мне, я равный им»	Вполне позитивные оценки особенно добившихся успеха. Осуждается отсутствие взаимовыручки, низкие культура и образованность
Жизненная перспектива	Успешный опыт челночества стимулировал организацию собственного устойчивого бизнеса	Приняли новую роль с чувством вины как не вполне достойную. Пессимизм в отношении настоящего и будущего, нелюбовь к своей работе	Занятие челночеством – временный этап жизни. Он позади, и слава богу

говещенске, Екатеринбурге Калининграде им заслуженно поставлены изваяния в бронзе и камне (рис. 3.2). Челноки разом насытили рынок нужными людям товарами. Обступившие памятник в Белгороде современники вряд ли задумываются об исторической роли челноков в самом начале становления рыночной экономики после двенадцати сталинских и послесталинских пятилеток развития народного хозяйства.

Библиографический список

1. *Алешкина Т.* Челноки обрели второе дыхание // Деловой климат. 2007. № 188 (207).

2. *Блинов А.О.* Развитие малого предпринимательства в условиях глобализации // Ломоносовские чтения. 2002. Т. 2.

3. *Бляхер Л.Е.*, *Карпов А.Е.*, *Панеях Э.Л.* Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. № 3.

4. *Голенкова З.Т.* Основные тенденции трансформации социальных неравенств // Россия: трансформирующееся общество / под ред. В.А. Ядова. 2001.

5. *Гофман И.* Анализ фреймов. Эссе об организации повседневного опыта. М.: ИС РАН, ФОМ, 2004.

6. *Ивлева И.* Уличный рынок: среда петербургских торговцев // Невидимые грани социальной реальности: сб. ст. / под ред. В. Воронкова, О. Паченкова, Е. Чикадзе. Центр независимых социологических исследований. СПб. 2001. С. 83–95.

7. *Клеман К.*, *Мирясова О.* От обывателя к активисту: трансформация фрейма (исследование жилищного движения в Астрахани) // Социальная реальность. 2008. № 3. С. 5–23.

8. *Климова С.* Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом? // Социальная реальность. 2006. № 2. С. 26–41.

9. *Климова С.*, *Щербакова И.* Челночество и государство: этапы эволюции отношений // Россия реформирующаяся. Ежегодник ИС РАН. 2008. Вып. 7. С. 406–427.

10. *Келли Дж.* Теория личности. Психология личных конструктов / Пер. с англ. и науч. ред. А.А. Алексеев. СПб.: Речь, 2000.

11. *Радаев В.В.* Социология предпринимательства. http://www.ckp.ru/biblio/r/radaev_txt/

12. *Флоринская Ю.*, *Рощина Т.* Трудовая миграция из малых городов России: масштабы, направления, социальные эффекты. 04.11.2004. http://www.rantal.ru/index.php/ article/view/355.html?rantal_id =405354bb57f2553c884783c6c6b20cfe

13. *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса: пер. с англ. А. Анистратенко, И. Знаешевой. СПб.: Речь, 2000.

14. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. Т. 1. М.: Педагогика, 1986. С. 33–48.

15. *Хренников И.* В России давно есть средний класс – «челноки». Портал «Деловая пресса». http://www2.businesspress.ru / newspaper/ article_mId_44_aId_51458.html

16. *Шнейдер Л.Б.* Профессиональная идентичность: структура, генезис и условия становления: дис. ... докт. психол. наук. М., 2001. С. 133.

17. *Ядов В.А.* Социальный ресурс индивидов / Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса, 19–20 января 2001 г. Интерцентр.

18. *Яковлев А.*, *Голикова В.*, *Капралова Н.* Непотопляемый челнок // Деловой климат. 2005. № 188 (207).

Глава 4

Ипотечные заемщики как инноваторы

4.1. Новации и социальная субъектность

В эпохи масштабных социальных перемен, когда условия жизни рядового человека резко меняются, всегда углубляются, становятся заметными и значимыми различия между теми, кто идет в ногу со временем – успешно осваивает новые правила игры и психологически адаптируется к ним, – и теми, кто отстает от времени, чувствует себя в изменившихся обстоятельствах неуверенно и дискомфортно. В той или иной степени затрагивая самые различные слои, страты общества, этот социокультурный раскол неизбежно приобретает форму конфликта поколений и конфликта эпох: социальный опыт одних быстро обесценивается, тогда как другие, социализировавшиеся уже в новых условиях, демонстрируют, как правило, большую адаптивность и восприимчивость к новым правилам и условиям.

П. Штомпка, описывая процесс изживания травм переходного периода в Польше, показывает, что именно институциональные структуры помогали гражданам адаптироваться в меняющемся обществе. Они не только обеспечивали ощущение стабильности, но и формировали представления об ответственности власти и действенности социальной активности. У граждан вырабатывалось компетентное понимание складывающейся ситуации и, кроме того, появилось осознание возможностей, которые открывались в новых практиках и предоставлялись экономическими, политическими и соци-

альными институтами. Это подкреплялось доверием к государственным институтам. Благодаря такому сочетанию факторов в стране быстро развивались новые формы как деловой, так и социальной активности: люди начинали пользоваться появившимися возможностями, а их совокупная активность приводила к качественному развитию новых и трансформации старых институтов политики, экономики и общества.

В России ситуация складывалась иным образом. Многие исследователи констатировали, что россияне, не обладая должными знаниями и опытом для того, чтобы осваивать новые формы социальной активности, вынуждены были преодолевать многочисленные институциональные и бюрократические барьеры. За последние 15 лет в жизнь наших сограждан вошло больше инноваций, нежели за предыдущие полвека. Более того, появилась свобода в сферах, прежде строго регламентировавшихся государством: от свободы передвижения до свободы в финансовом поведении. Казалось, что накапливающаяся масса нововведений – от технических до экономических и социально-политических – способна изменить социальное сознание и поведение. На деле ситуация складывалась иначе: вслед за стремительным социально-экономическим расслоением произошло расслоение по уровню и характеру социальной компетентности и. соответственно – по степени готовности людей пользоваться открывающимися возможностями. В силу этого обстоятельства инновационные процессы приобретали выраженный противоречивый характер: многие возможности, даже нормативно и организационно подкрепленные, оказались практически невостребованными. Здесь возникает ряд вопросов. Неужели у людей не было потребности в иной деятельности или причина кроется в чем-то другом? И более широко: как именно возникают и распространяются изменения? В чем их причина и побудительная сила? Есть ли внутренняя логика в происходящих процессах, можно ли уловить закономерности и прикоснуться к механизмам социальных трансформаций?

4.2. Концептуальные рамки исследования

Субъектно-деятельностный подход. Исходные размышления, с которыми мы подходим к данной теме, основываются на нескольких принципиальных моментах. Первый тезис: мы исходим из того, что онтология социальной реальности основывается на действиях и взаимодействиях людей, соответственно, единственным мотором социальных изменений являются взаимодействующие индивиды и коллективные акторы. Структуры, которые представляются нам реальными в их принудительной и надындивидуальной функциональности, не могут существовать без и вне социальной активности. Как писали, в частности, Р. Бхаскар и М. Арчер, эффект существования социальных структур проявляется только через человеческую деятельность, и даже более того: структуры поддерживаются действиями, которые одновременно и стимулируют их изменение. «Состоявшееся в прошлом структурирование ситуаций и интересов заставляет в настоящем одних акторов действовать в направлении трансформации (социальных структур), а других – в направлении [их] стабильного воспроизводства. <...> Воспроизводство берет начало в унаследованных интересах, а не в простой рутинизации. Трансформация не есть неопределенный потенциал всякого момента времени, она коренится в конкретных конфликтах между определенными группами, находящимися на конкретных позициях с конкретными интересами, которых [они] добиваются или отстаивают» [18, с. 66].

Второй тезис: трансформации институтов оказываются непреднамеренным результатом преднамеренных действий. Действия индивидов и социальных общностей хоть и являются целенаправленными, но не всегда приводят к ожидаемым результатам. Точнее, помимо прогнозируемых эффектов есть и непреднамеренные (эмерджентные) следствия[1].

[1] Массовое челночество в начале 1990-гг. – тому пример (гл. 3).

Социальная история творится интенциями людей, но в то же время не является «интенциональным проектом», – пишет Э. Гидденс. «Поток действий постоянно приводит к неожиданным последствиям, которые в свою очередь могут формировать условия для непреднамеренных действий по типу обратной связи» [7, с. 27]. И действительно, далеко не всегда социальная практика приводит к запланированным результатам, однако именно благодаря ей происходят трансформации институтов и социальных структур.

Третий тезис напрямую вытекает из предыдущего: можно предполагать, что пока институциональные новации еще не стали рутиной, привычной практикой, человеку приходится действовать в ситуации неопределенности, причем люди, как правило, способны осознавать ограниченность своих знаний и компетентности. Вроде бы институционализированные возможности для действия должны с высокой вероятностью приводить к одним и тем же (а значит, предсказуемым) результатам. Тем не менее, как замечает Р. Мертон, любое действие, даже повторяющееся, имеет вероятностно распределенный диапазон последствий [23, с 10], и наша социальная и институциональная компетентность определяется тем, насколько широки возможности человека учитывать множество сопутствующих обстоятельств, как повторяющихся, так и уникальных. В том числе и собственные психические состояния. «...Предвидеть отклонения от привычных последствий конкретного акта может тот, кто видит отличия настоящей ситуации от предыдущих похожих ситуаций. Но до тех пор, пока сами отличия не будут соотнесены с общими правилами, направление и величину отклонений нельзя предвидеть» [23, с. 11]. Таким образом, «рефлексивный мониторинг действия», который ведут действующие индивиды[2], если пользоваться

[2] «Рефлексивный мониторинг действия» означает, что индивиды «не только сознательно отслеживают ход своей деятельности, ожидают, что другие поступают аналогично, но что они также рутинно отслеживают физические и социальные контексты, в которых находятся» [7, с. 5; 19, с. 125–126].

терминологией Э. Гидденса, всегда имеет ограничения для познания и оценки ситуации. И дело здесь не только в незнании: человек может совершать ошибки, на него могут воздействовать эмоциональные переживания, ценностные пристрастия, предвзятость и интерес и, кроме того, – просто дефицит времени и сил [23, с. 12–14].

И здесь мы подходим к четвертой посылке нашей работы: деятельность не только способствует структурным изменениям, но и сама меняется в ходе этого процесса [2, с. 33]. Социальные изменения происходят благодаря тому, что люди хотят чего-то достичь. Важнейшие черты деятельности – не просто целенаправленность, стремление к дальнейшему развертыванию на основании достигнутого, стремление к новациям, но также и *субъектность* актора, реализуемая в «способности [индивида] к познанию» в качестве необходимого элемента целеполагания [2, с. 5]. То есть действующие субъекты, во-первых, обладают *мотивацией к достижениям*, а во-вторых, являются *рефлексивными акторами* – отслеживают и изучают условия своей деятельности, и их знания – со всеми оговорками, касающимися точности оных, – находят свое прямое и непосредственное выражение в их действиях, решениях и выбираемой жизненной стратегии.

Таким образом, наш подход можно обозначить как субъектно-деятельностный[3]: в фокусе размышлений оказываются структурные и социальные агенты, а также особенности их взаимодействия, возникающего на фоне и в контексте социальных инноваций. Другими словами, мы полагаем, что значимые социальные изменения совершаются не только и не столько усилиями существующих структур и институтов, сколько активностью людей, которые в силу обстоятельств своей жизни узнают, собирают информацию, осваивают и

[3] См., например, тезис К. Маркса (люди обнаруживают себя в уже сложившихся условиях жизни, но посредством своей практической деятельности изменяют их [22, с. 8]) и краткое описание парадигмы у В. Ядова [28].

экспериментируют с открывающимися институциональными возможностями – будь то новые платежные системы в виде пластиковых карт, инновационные средства коммуникации и информационного обмена или структура образовательных возможностей.

С точки зрения социологии, социальных изменений эти люди в своей совокупности оказываются локомотивными группами применительно к той или иной сфере общественной жизни[4]. Почему это так? Во-первых, активность данной категории людей создает давление на социальные институты, заставляя те адаптироваться к требованиям, обстоятельствам жизни, притязаниям людей, к их повседневным практикам и привычкам. Тем самым новации проходят социальную апробацию, обкатку, а затем становятся достоянием более поздних последователей.

Во-вторых, эти люди оказываются не просто потребителями новаций. Благодаря их активности создаются самые разные социально значимые феномены: возникают моды и стили жизни, появляются новые сообщества, формируются мнения, рождаются социальные проекты и инициативы, феномены культуры. Но главное – их активностью новация легитимируется в обществе, поскольку, как показал Э. Роджерс, они обладают довольно специфическими социальными ресурсами: включенностью в широкие сети коммуникации, активностью и предприимчивостью, исполнением роли «лидеров мнений», стремлением поддерживать свой авторитет, в том числе и инновационным поведением [24, с. 49].

В-третьих, и это самое главное, их повседневный активизм создает *примеры новых* (*иных*) *биографических проектов*. Эти проекты (целиком или в какой-либо части) так или иначе ста-

[4] Э. Роджерс рассматривал процесс внедрения новшеств в социальный контекст как стадийный, и в зависимости от времени, через которое акторы осваивают новшество, он выделял несколько типологических групп: «новаторы», «ранние последователи», «раннее большинство», «позднее большинство», «отстающие». См.: [24, с. 49–50; 10].

новятся достоянием публики и предстают в виде текста, новеллы о том, как кем-то было принято решение, как были найдены возможности, как человек действовал, какие сложности ему встречались, что получилось в итоге и какой вывод из всего этого можно сделать. Сформированные в тренд, такие биографические проекты становятся «маркером времени» и представляются «исторически аутентичными», т.е. принадлежащими времени. Хотя на самом деле само время принадлежит им, поскольку в такого рода биографических проектах историческое сознание легитимирует атрибуты данного времени (например, бэби-бум, сексуальная революция или романтики-шестидесятники и новые русские в малиновых пиджаках).

Представители локомотивных групп оказываются агентами социальных изменений – неважно, осознанно или неосознанно, намеренно или нет, они берут на себя эту роль. Важно, что именно их пионерными усилиями, их амбициями и устремлениями нововведения адаптируются, дорабатываются и видоизменяются, а также распространяются в обществе, осваиваются другими социальными группами и включаются в их повседневные практики. «Структура логически питается действиями, которые ее трансформируют» [1, с. 72].

Что представляет собою преднамеренное действие? Мертон пишет: «Рассматривая преднамеренное действие, мы имеем дело не просто с поведением, а с осмысленным поведением, т.е. действием, включающим мотивы и, следовательно, выбор между альтернативами. <...> Утверждать, что мотивированное интересом действие необходимо приводить к рациональному просчитыванию элементов ситуации, – такая же ошибка, как отрицать... влияние рациональности на такое поведение» [23, с. 7–14].

Эвристика принятия решений как ограниченная рациональность. Действительно, мотивация к достижениям предполагает не только рефлексивный мониторинг или, проще говоря, вдумчивое отслеживание условий и возможностей для

реализации своих притязаний. Готовность деятельно, на практике осваивать новые системы правил и сообразно им организовывать свое взаимодействие с окружающим социальным миром, а также готовность вносить изменения в свои повседневные рутинные действия означает постоянный поиск оптимальности в поведении, в том, как производится оценка ситуации для действия и как принимаются решения. Точность анализа реальности оказывается не единственным критерием оптимальности, кроме этого не менее важна экономия когнитивных усилий, повышение эффективности последующего действия и улучшение эмоционального состояния [20, с. 317]. Таким образом, ситуация неопределенности ставит человека перед необходимостью трудного решения, когда варианты, из которых нужно сделать выбор, мало различаются по привлекательности, а вероятность неудачи не поддается оценке (недостаточно информации о каждом или они имеют одинаковую ценностную нагруженность и т.д.) [6]. В таких условиях, как показывают исследования психологов [4], человеку свойственна склонность к избеганию неопределенности и минимизации негативных эмоций. И если ошибки, которые он допускает при оценке ситуации и при обосновании своих решений, приводят к уменьшению неопределенности и подкреплению мотивации к действию, то это способствует и достижению результата. Такой прием в работе ума, который характеризуется отклонением от рационального, но не экономного (в смысле времени и объема когнитивных операций) поведения в пользу более оптимального, но менее точного (и с повышенным риском неудачи), называют эвристикой. *Эвристика* – это когнитивный механизм в сфере принятия решений индивидом, отличный от модели рационального выбора; в нем оценка достижимости цели и ситуации в целом опосредуются субъективными приоритетами и ценностными предпочтениями, которые являются как ограничениями для действия, так и стимулами для него. То есть решения, основанные на «ограниченной рациональности» [12; 13], рождены стремлением к повышению эффективнос-

ти действия и на самом деле в значительной мере способствуют этому [15; 16; 26].

Правильность, полнота информированности и точность оценки ситуации не являются единственным способом повышения эффективности действия. Х. Хекхаузен показал, что в основе действия лежит непрерывный поток нарастающих и затухающих мотивационных тенденций. Однако действующий субъект не является пленником своего изменчивого мотивационного процесса. Существуют особые когнитивные процессы, определяющие, какие из мотивационных тенденций следует осуществлять, и при каких условиях и каким образом это должно быть сделано. Эти процессы получили название волевых [26, с. 46]. В данном случае отклонение от «правильности» оценочных суждений не является следствием ограниченности когнитивных способностей человека: индивид не просто познающий, но и действующий субъект, и критерий точности отражения реальности необходимо дополняется критериями прагматическими, в которых обнаруживается феноменологическое единство рефлексии, мотивации, эмоциональных состояний и т.д., благодаря которым и происходит избегание неопределенности.

В конечном итоге эффективность действия повышается за счет упорства (мотивационной устойчивости), уверенности в успехе, веры в способность контролировать ситуацию. Тем более что решение о действии принимается в ситуации дефицита информации либо времени, при осознаваемом или неосознаваемом дефиците ресурсов для того, чтобы действие было успешным, или в ситуации множественности обдумываемых стратегий[5].

В любом случае, для того чтобы пуститься в экспериментирование с открывающимися институциональными возможностями, людям приходится оценивать несколько компонентов ситуации:

- оценка и принятие риска;
- оценка и поиск оснований для доверия;
- оценка и мобилизация доступных человеку ресурсов;
- поддержание мотивационной устойчивости.

В каждом из этих компонентов проводится когнитивная работа: распознавание ситуации – умозаключение по ней – выбор наиболее многообещающего варианта [8; 3]. В любом случае при формировании оценочных суждений человек ограничивает поиск в пространстве слишком большого количества возможностей и в большей степени озабочен мотивационными и эмоциональными компонентами действия [20, с. 315–317, 320].

[5] Это согласуется с «законом мотивации трудностями»: величина актуального волевого усилия или готовности субъекта приложить усилия зависит от тех трудностей, которые необходимо преодолеть (N. Ach, A. Hillgruber). См.: [5, с. 145; 26, гл. 6].

4.3. Объект исследования, проблема и источники данных

Темой исследования мы выбрали финансовое поведение и готовность к освоению инноваций в этой сфере, а внимание сосредоточили на практике получения ипотечного кредита – наиболее сложного и проблемного вида кредитования, что и является *предметом* исследования. По данным Минрегионразвития, сегодня в состоянии купить квартиру по рыночным ценам не более 10–15% россиян. По опросам ФОМ, доля таковых существенно меньше – порядка 6–8%. Вместе с тем потребность в жилье и в улучшении жилищных условий испытывает примерно половина наших сограждан: в исследованиях эта цифра колеблется от 48 до 53%[6].

Ипотека, если рассматривать ее с точки зрения повседневной жизни заемщика, это не просто решение о крупной покупке, но рассчитанная на многие годы последовательность

[6] ФОМ: «Жилье и ипотека». 2009. Апрель. http://bd.fom.ru/report/map/d091714.

решений в первую очередь относительно семейного бюджета. Следовательно, речь идет о долговременном биографическом проекте. Человек, принимающий решение об ипотечном кредите, оказывается перед необходимостью рефлексивного поведения, в котором должны соединяться отслеживание и оценка текущей ситуации на рынке, оценка своих возможностей, готовность изменять привычное течение жизни и следовать определенной поведенческой дисциплине. Он должен задуматься о собственном будущем и прогнозировать не только свои доходы, но и биографию в целом: чего я хочу достичь, каким будет мой социальный статус и что для этого нужно сделать.

Кажется, что человек, решившийся на ипотеку, должен быть ответственным, разумно и рационально мыслящим. Однако реальность существенно иная. В работах С. Ли, П. Уэбли и Р. Левина, занимавшихся социально-психологическими исследованиями долга, показано, что есть довольно ощутимая разница между восприятием кредита и финансового долга: долг в большей степени рассматривается людьми по ассоциации со слабоуправляемым неблагополучием, тогда как кредит – в смысле управляемой ситуации заимствования [9].

Д. Стребков[7] выделяет три типа тех, кто пользуется кредитами. Согласно его типологии, принявших решение об участии в ипотеке по большей части следует причислять к категории «осторожных заемщиков». В противовес «активным заемщикам» и «активным потребителям» они осторожно относятся к крупным тратам, делают сбережения, но полагают, что это далеко не самый эффективный способ решать проблемы приобретений; у них средний уровень доходов, и они считают, что уровень их благосостояния в целом не изменится; они с интересом относятся к кредитным предложениям, но их склонность к риску – средняя, и кроме того, такие люди опасаются, что не смогут своевременно выплачивать долг.

[7] *Стребков Д.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 120–121.

Проблема. Ипотечный кредит существенно отличается от кредитов на иные цели по величине и значимости «приза» – свое жилье рассматривается людьми не только с прагматической точки зрения, но и ценностно, это синоним благополучия и удачи, пространство, выстроенное «под себя», точка сложения «моих» жизненных интересов[8]. Нетрудно предположить, что механизмы принятия решения об ипотечном кредите должны качественно отличаться от иных (например, кредита на покупку автомобиля), поскольку изначально в ситуацию заложена длительная временная перспектива, спроецированная на привычные практики повседневности. При этом следует ожидать, что должны существовать разные стратегии поведения ипотечных заемщиков.

Далее на материалах нашего исследования мы постараемся проследить, чем различаются конструкции и определения социальной ситуации заемщиками. Наша задача – показать, что решение об ипотеке имеет социально значимые последствия, что ипотека – это не просто финансовая система правил или вещно-товарная сфера, но система социальных отношений, которая претерпевает существенные и жизненно важные для людей перемены и одновременно стимулирует изменение социальной идентичности человека.

Источники информации. Полевой этап работы проходил с 8 по 24 марта 2008 г. и с 27 июня по 20 июля 2009 г. Исследование проводилось по методологии case-study. Использовались следующие техники сбора первичных данных:

- биографическое интервью с ипотечными заемщиками[9], а также со всеми взрослыми в семье, причастными к принятию решения об ипотеке;
- включенное наблюдение (ипотечное агентство);
- этнографический метод (хождение в гости);

[8] См.: *Климов И.* Дом: «нулевая точка» социального пространства. По данным опроса населения ФОМ 26–27 июля 2003 г.

[9] См. приложение 5 (к гл. 4). Построение дизайна опроса ипотечных заемщиков.

• экспертные интервью с руководителями и работниками Иркутского ипотечного агентства.

Кроме того, для повторного анализа использовались материалы интервью, собранные в течение лета и осени 2007 г. (с ипотечными заемщиками, руководителями компаний, работниками Иркутского ипотечного агентства и т.д.). В итоге в нашем распоряжении оказались 61 интервью (16 из них были собраны в 2007 г., 29 – в марте 2008 г., 16 – в июле 2009 г.) Из них 12 – с одними и теми же людьми.

Характеристика объекта исследования. Первое, что приходит в голову, – категория изучаемых ипотечных заемщиков должна быть выровнена по целому ряду критериев: место жительства, социальный статус, условия ипотеки, покупка на вторичном рынке или в новостройке и т.д. Логика этих размышлений привела к тому, что в качестве объекта были выбраны заемщики – участники строительного проекта «Иннокентьевская слобода» в Иркутске.

Почему в Иркутске? По двум причинам. Необходимо было выбрать достаточно крупный, но не столичный город, в котором практика ипотечного кредитования еще не получила широкого распространения и не стала обычным делом. Кроме того, начатый строительный проект был напрямую увязан с ипотечными схемами[10], поэтому ситуации ипотечных заемщиков были более или менее сопоставимыми, а сами заемщики принадлежали близким по социальному статусу слоям и группам.

Еще одно немаловажное обстоятельство – наличие хорошего и подготовленного «входа в поле». В частности, одна из проблем: как находить и устанавливать контакт с заемщиками, ведь информация о них является конфиденциальной, она защищена и законами, и регламентами финансовых структур, работающих с ипотечными кредитами. В Иркутске возможности для исследовательской работы были.

[10] Квартиру первоначально нельзя было купить без привлечения ипотеки, которая к тому же включала в себя пятилетний мораторий на досрочное погашение. Это создавало ситуацию отсроченной ликвидности, отсекало тех, кто мог купить квартиру без привлечения кредита, резко снижало возможности для спекулятивных стратегий посредников и в результате всего позволило строителям в полтора-два раза снизить стоимость квадратного метра жилья. Подробнее см.: [17].

История проекта «Иннокентьевская слобода» началась в конце 2006 г. с обнародования планов по строительству микрорайона в одной из окраинных частей города – Ново-Ленино. Это 20 блок-секций, 683 квартиры совокупной площадью 72 тыс. м^2 (вместе с помещениями коммерческого назначении – около 78 тыс. м^2), подземная парковка примерно на 200 машиномест, коммерческие первые этажи. Жилье относится к разряду экономкласса. Например, стоимость двухкомнатной квартиры площадью 69,9 м^2 составляла около 1 748 тыс. рублей, т.е. 25 тыс. рублей за квадратный метр (данные на март 2009 г.). Для сравнения: средняя стоимость квадратного метра в иркутской новостройке в марте 2008 г. составляла 50–52 тыс. рублей.

Основная интрига, однако, заключается не в стоимости. Благодаря партнерству с Иркутским региональным ипотечным агентством (ИРИА) понятие доступного жилья было привязано к среднему уровню доходов семей в городе и к стандартным условиям ипотечного кредита[11]. Так появилось четкое понимание того, сколько *не может* стоить квартира и в каких границах находится платежеспособный спрос. Это не только стало отправной точкой для оптимизации затрат застройщика, но и позволило разработать щадящие условия погашения кредита: планировалось, что на протяжении всего срока заемщики будут выплачивать не более трети от совокупного дохода семьи.

[11] Формула, которая была разработана организаторами проекта, выглядит следующим образом: «Доступным на данной территории (в городе или районе) считается жилье (54 м2), которое семья из трех человек со средним для данной территории доходом может приобрести: с помощью 15-летнего ипотечного кредита (по текущим ставкам); выплачивая ежемесячно не более 30% от совокупного семейного дохода; внеся из собственных денег первоначальный взнос в 30% от стоимости квартиры».

Уже в конце мая 2007 г. подавших заявку на участие в проекте было более 2 тыс. человек. В течение весны и лета, когда уже велось строительство «Иннокентьевской слободы», проверялась платежеспособность заявителей и их соответствие иным требованиям ипотечного кредитования, одновременно уточнялись и разъяснялись условия участия в строительном проекте, проходило предварительное резервирование квартир. К осени основной костяк участников проекта был уже сформирован. Однако в конце осени произошли важные изменения в схеме финансирования проекта, что не могло не коснуться и заявителей.

Сбербанк, полгода оценивавший проект и схему, в ноябре принял решение о финансировании и выделении кредита. Однако выдвинул условие на открытие кредитной линии для строительства: банк предлагал на четверть увеличить стоимость квадратного метра от запланированной на тот момент времени и, кроме того, оставлял за собой право в одностороннем порядке повышать стоимость квадратного метра для заявителей уже после заключения с ними договора о купле-продаже квартиры. Так как это противоречило принципу доступности жилья и ставило под угрозу весь проект, было принято решение поменять схему финансирования, основанную на ипотечных предложениях ИРИА и предполагавшую уход от долевого участия. В результате было решено переориентироваться на банковскую ипотеку и вернуться к схеме долевого участия в строительстве (первоначально схема была иной – без использования долевого участия [17]).

С января 2008 г. началось заключение договоров долевого участия, оформление и выдача ипотечных кредитов, и спустя некоторое время у ипотечных заемщиков «Иннокентьевской слободы» начались первые выплаты по ипотеке. Кризис внес свои коррективы в график, и полгода стройка была фактически заморожена, но тем не менее к концу 2009 г. строители намеревались сдать первую очередь «Слободы» – 12 блок-секций из 20 запланированных. Летом 2009 г. степень готовности первой очереди составляла 85–90%. Влияние кризиса оказалось очень серьезным. Летом 2009 г. строители смогли получить целевой кредит Сбербанка на достройку первой очереди, однако осенью дольщики второй очереди стали подавать иски за просрочку строительства. Зимой 2010 г. в суде лежало около 70 исков, и весной этого года фирма-застройщик начала процедуру банкротства, стремясь с помощью внешних управляющих выполнить свои обязательства перед покупателями. Летом произошло несколько важных событий. Состоялись несколько пикетов, организованных дольщиками около здания областной администрации; губернатором была создана рабочая группа по разрешению проблемы с достройкой комплекса; было введено внешнее управление делами фирмы, получены некоторые средства для продолжения работ и к концу лета были сданы в эксплуатацию две блок-секции[12].

Хотя и для строителей, и для дольщиков все коллизии и перемены были довольно важными, с точки зрения задач нашего исследования, их влияние на состав и общую численность ипотечных заемщиков было минимальным: люди преодолели трудности, и по большей части все остались участниками проекта (основной отсев пришелся на те случаи, когда банки отказывали в предоставлении кредита).

Какое значение, какой смысл с точки зрения задач нашего исследования имели все перечисленные выше особенности, собранные в проекте «Иннокентьевская слобода»? Ситуация на период работы в «поле» складывалась следующим образом. Стоимость жилья исчислялась исходя из критерия доступности, привязанного к средней заработной плате по городу. Поэтому потенциальными покупателями квартир оказались те, кто не в состоянии купить жилье по текущим рыночным ценам (по нашим оценкам, это примерно 15–20% жителей города, которых по уровню доходов можно отнести к категории среднего класса).

[12] См. Новости портала www.sloboda-in.ru (http://www.sloboda-in.ru/news/news/30.html).

Продажи квартир в новостройке были жестко привязаны к ипотеке. Это обстоятельство отсекало, с одной стороны, тех, кто в состоянии купить жилье по рыночным ценам (им невыгодно переплачивать по ипотечным процентам), а с другой — сегмент жителей, не имеющих достаточно средств, чтобы расплачиваться самим, и рассчитывающих только на социальное жилье. Антиспекулятивные ограничения сделали проект непривлекательным для тех, кто имел свободные деньги и хотел бы перепродать квартиру после ее постройки. (Кроме того, отпала необходимость в риэлторах, поэтому они не участвовали в проекте в качестве рыночных игроков.)

Жилье в «Иннокентьевской слободе» относится к категории экономкласса и к тому же располагается далеко от центра города. Тем не менее, квартиры — отнюдь не малогабаритные. Это также оказалось достаточно важным параметром для фокусирования на определенном сегменте потребителей, эмпирически отделяемом и от элитных слоев, у которых нет дефицита ресурсов, и от слаборесурсных социальных групп, не имеющих возможности справиться со стандартными условиями ипотечного кредита.

Таким образом, совокупность ипотечных заемщиков оказалась достаточно выровненной по своему социальному статусу, и хотя некоторый разброс все равно присутствует (например, есть и предприниматели, и врачи-специалисты), но условия проекта равно отсекают как очень богатых, так и очень бедных. Еще одно немаловажное обстоятельство — все ипотечные заемщики оказываются примерно в равных условиях и на одном и том же этапе своей ипотечно-квартирной истории.

И третье обстоятельство: финансовые условия участия людей в проекте отнюдь не мягкие, но и не слишком жесткие. Они таковы, что людям все равно приходится взвешивать и свои возможности, и риски дефолта по кредиту. То есть практически для всех решение об участии в проекте было трудным: выплаты по кредитам уже начались, а жилье пока не построено, к переживаниям и размышлениям о своих ипотечных обязательствах добавляются волнения по поводу проблем строительства.

4.4. Данные и их интерпретация

Самоидентификация социального статуса. В интервью люди рассказывают о себе и о своем решении. Каждый говорит свое, но в этих повествованиях есть социологические универсалии. Одной из них является рассказ о том, каким человек видит собственный социальный статус, как он описывает себя, свою семью в категориях социального сравнения и различения, какие социальные — не индивидуальные — характеристики он использует для того, чтобы обозначить свою позицию в пестрой совокупности социальных групп и страт. Самоидентификация социального статуса раскладывается на три компонента: социальная категоризация (знания) — «Я-концепция» (как генератор мотивации) — значимые практики и возможности (действия).

Рассмотрим социальную категоризацию. В рассказах о себе используется довольно много терминов, обозначающих определенные социальные категории: «военнослужащий», «молодая семья», «научный работник», «государев человек» и противопоставленные им «бизнесовые», «чубайсы», «хапуги» и «москвичи». Одна из наиболее часто проговариваемых категорий — «бюджетник». И дело здесь не только в том, что таковых среди заемщиков большинство, а в том, что использование этого понятия «что-то объясняет» с точки зрения человека: мотивацию, систему взглядов, собственную жизненную ситуацию, отделенность одновременно и от неких «хозяев жизни», и от социального дна — «все-таки я чего-то достиг». В привязке к проблеме жилья здесь часто выстраивалась следующая объяснительная цепочка: в противоположность тем, у кого много денег и «благополучная жизнь», для «таких-как-я» жилье — наиострейшая проблема, но мы не можем самостоятельно купить квартиру, не

можем позволить себе стандартную ипотеку. То есть ипотека воспринимается все-таки как дело вполне состоятельных и благополучных людей.

«*Что Вы хотите? Мы – бюджетники, с зарплатами нашими... что там думать о квартире, когда цены вот что ни день – растут?.. А куда угнаться-то с нашими зарплатами?.. И ипотека никакая не поможет...*» (Женщина, 42 года, руководитель отдела медстатистики в городской поликлинике.)

«*Потребность в кредите очень высока. Просто у людей у бюджетных другой возможности нет*». (Женщина, 45 лет, работник администрации.)

Общей точкой, куда сходились такие аргументационные цепочки, стало утверждение: «альтернативы ипотеке нет». И дело здесь не в том, что первоначально нельзя было купить квартиры в «Иннокентьевской слободе» без ипотечного кредита. Людей так или иначе заботили объективные компоненты ситуации: зарплаты не растут так, как цены, ведомственные жилищные программы не работают, накопить невозможно и рискованно, для федеральных бюджетников областные программы закрыты и т.д. Показателен в этом отношении начальный эпизод нашей работы в городской поликлинике, когда мы объясняли цель своего визита четырем женщинам-врачам, участвующим в проекте «Слобода».

Из полевого дневника интервьюера: «Обзвонила своих коллег [т.е. других интервьюеров], и в комнате – нам не пришлось ждать – появились еще три женщины в возрасте за сорок. Мы сидели на кушетке, они расположились на стульях полукругом напротив и с очень живим интересом смотрели на нас. Этот интерес и ожидание были осязаемыми, как будто физическими. Наш рассказ о себе и о нашей задаче ни разу не прерывался никакими дополнительными вопросами и репликами. После окончания вводного слова»[интервьюера] женщина – золотозубая, веселая и динамичная – сразу же произнесла: "*Вы запишите, мы – НИЩИЕ... Да, все нищие и брошенные!* – Ну прямо-таки все?! – *А как Вы хотите?* – произнесла она в ответ и в комнате чувствовалась поддержка ее словам. – *Нищие и брошенные, дела до врачей никому нет"*. Вечером нам сказали, что одна женщина-главврач, прежде работавшая в этой поликлинике, много лет является депутатом Законодательного собрания и очень активно действует в интересах медработников области».

В любом случае указание на свои возможности увязывается с социальной позицией и профессиональным статусом, а их интерпретация в качестве значительных или же напрочь отсутствующих апеллирует к символическому капиталу этой позиции: врач поликлиники, молодая семья, молодой специалист, сотрудник органов, работник администрации и т.д.

«*Я вообще не представляю, если бы не было ипотечного кредитования, где бы я мог найти такую сумму денег на даже длительный срок и как бы я мог решить свой квартирный вопрос, потому что я за всю свою жизнь не заработаю столько денег, а инфляция настолько это все съедает... Когда мы поженились, я тогда, по тому времени, получал рублей 800, а жена тогда – 1100. Никаких идей про то, как купить квартиру, в принципе не было, да и не говоря уж про более нужные для работы вещи: ноутбук или, там, компьютер просто.*

Я тогда еще маленько поработал младшим научным сотрудником в НИИ, а жена училась и подрабатывала. О покупке квартиры и представить не могли. Это сейчас ипотека [стала для нас возможна], *да и ипотека – это для меня единственная альтернатива, единственный выход, я просто не вижу других выходов. Я понимаю, когда у людей есть бабушки, дедушки, они оставляют им квартиры, они могут ее продать по рыночной цене и деньги куда-то вложить, в конце концов, просто жить, – а я врач, генетик, работаю вот здесь, в диагностическом центре*». (Мужчина, 31 год, медработник в диагностическом центре.)

Такие апелляции выполняют не только функцию описания, но также *конструирования* статусной позиции. Мы можем выделить три типа таких конструктов-описаний, каждый из которых имеет свою внутреннюю логику раскрытия: (a) возможностей нет, их катастрофически не хватает; (b) как-

то выкручиваемся; (c) в случае чего – не пропадем, есть варианты.

Можно наметить и «социальную географию» этих типов. Тип (a) характерен для бюджетников, занимающих невысокие статусные позиции и не имеющих других, кроме зарплаты, источников доходов; тип (b) – бюджетники с более высокими заработками и возможностями, имеющие дополнительный доход; тип (c) – те, кто занимает сравнительно высокие должности в бюджетных учреждениях и одновременно имеет в составе семьи предпринимателей.

Практики и возможности. Еще один способ идентификации статуса – через описание «стандартных» практик (работа, отдых, общение) и указание на определенные возможности, приписываемые своей социальной позиции. При этом ссылка идет не столько на свои собственные, личные ресурсы и возможности, сколько не некую объективность ситуации, что в значительной мере связано с социальной позицией и профессиональным статусом.

Во всех интервью жилье фигурировало как главная проблема, требующая постоянного деятельного участия. В частности, это съем квартиры и связанные с этим отслеживание цен и регулярные переезды (в некоторых случаях – один раз в 3–4 месяца), постоянный косметический или капитальный ремонт дома или даже его перестройка, например в связи с появлением детей (значительная часть дольщиков живет в старых деревянных домах), правовые коллизии (военнослужащие, очередники, получившие и выкупившие ведомственное жилье и др.).

Тема своего дома идет в очень тесной связке с темой работы. Работа выступает в качестве важного примера реализованной мотивации к достижениям и в качестве центра, организующего все остальные повседневные практики (поскольку большинство заемщиков уже занимают ведущие позиции в своих организациях и учреждениях, и на них часто возложена ответственность за организацию работы других сотрудников). Демонстрация достигнутого профессионального статуса

используется респондентами для иллюстрации раздражающего несоответствия между социальным благополучием, с одной стороны, и успехами в профессии и вмененной ответственностью – с другой[13].

«*Я считаю, что если работаешь на государство по договору, ты в этом случае выступаешь как представитель государства. Я считаю, я как государев человек... тут за тобой стоит государство со своими всеми вытекающими последствиями, вплоть до президента, за которого голосовали. Здесь застройщик не должен испытывать никаких иллюзий. Кто к нему принес денег, так скажем, они не заработаны какими-то финансовыми махинациями или там спекулятивными ценами на рынке. Они заработаны вот этими руками и головой и даны они государством... Я не хоромы покупаю, покупаю то, на что как специалист, хороший все-таки, заработал*». (Мужчина, 39 лет, работник МЧС.)

Подобные рассуждения свидетельствуют о противоречивости в восприятии своего социального статуса. С одной стороны, работа – это источник стабильности («за мной – государство») и ресурс уверенности в себе, это весомый аргумент в своей социальной состоятельности: люди вкладывались и продолжают вкладываться в повышение своего профессионального положения – повышение квалификации, дополнительное образование, множественная занятость, часто неформальное предпринимательство, должностное продвижение и т.д. С другой стороны, в теме работы постоянным рефреном идет мотив ограниченных возможностей для решения основной жизненной проблемы – покупки жилья.

«Я-концепция». Сильным источником мотивации является не только ситуация, требующая немедленных решений, но

[13] Например, главный инженер металлургического завода строит «второй этаж» – полати для двоих дочерей в своей однокомнатной квартире в деревянном доме.

сформировавшийся образ самого себя, подкрепленный опытом соответствующих действий. Материалы интервью показывают, что у заемщиков есть несколько совпадающих элементов в структуре «Я-концепции»: это уверенность в своих силах, рефлексивное отношение к будущему (широкая временная перспектива) и интериоризированная современность («Я — современный человек»).

Участники наших интервью безусловно демонстрируют уверенность в своих силах, хотя фактически разница в доступных ресурсах оказывается очень существенной: у кого-то уже есть своя квартира, и при том, что ее планируют передать детям, когда те подрастут, выражается готовность продать ее, если выплачивать кредит из зарплаты будет невмоготу. А вот у девушки-биолога, лаборанта из диагностического центра, ресурс только один: внесенная до конца года квартплата за съемную квартиру; одновременно оплачивать и съем, и ипотеку она бы не смогла.

«*На сегодняшний день опасений нет. Работаю в структуре бюджетной и дальше буду. Стабильность есть. Мы здоровы, платежеспособные будем в ближайшие годы*». (Женщина, 30 лет, работник администрации.)

«*Я рассчитываю только на себя. У меня достаточная заработная плата. Поэтому мне это под силу <…> Риск в том, чтобы работать, на какой срок берешь. Чтобы работоспособность была. А потом можно и перекредитоваться*». (Женщина, 35 лет, сотрудник Контрольно-счетной палаты.)

Кроме того, общей является установка и готовность *деятельно* справляться с ситуацией неопределенности — прорабатывать и использовать все доступные возможности для облегчения долгового бремени. Информанты приводили примеры из собственной жизни в подтверждение способности рассчитывать только на себя и своими силами справляться с проблемами. Однако подробнее об этом — ниже.

Здесь же важно подчеркнуть, что в основе «Я-концепции» наших заемщиков лежит внутренний локус контроля[14], они относятся к категории интерналов, тех, кто принимает на себя риски и ответственность за свои действия, считают, что и успехи, и неудачи есть результат их собственных усилий. Самое опасное и неправильное — упустить подвернувшуюся возможность.

Еще один из важных компонентов «Я-концепции», который в том или ином виде обязательно присутствовал в интервью, — разговор о том, воспринимают ли, ощущают ли наши собеседники себя современными людьми. Большинство заемщиков определяли себя в этой категории. Формулировки были как дескриптивными — просто перечисляющими особенности современного человека — так и рефлексивными — через указание на способ решения возникающих проблем и трудностей, на приоритетный способ действия, принятия решения, которыми характеризуется жизнь «настоящего» современного человека. К дескриптивным характеристикам относятся такие, как наличие образования, умение пользоваться современной техникой и информированность, встроенность в жизнь в городе и т.д.

«*Все-таки высшее образование получил. В армии был. Считаю себя довольно-таки продвинутым*». (Мужчина, 26 лет, сотрудник ФСБ.)

«*У меня такое детское понятие: это житель города, просвещенный, который много видел, слышал, ориентируется. А несовременный — где-нибудь в деревне сидит, кроме печки, ничего не видел. Такое простое представление*». (Женщина, 22 года, специалист в коммерческой структуре.)

[14] Локус контроля – склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности либо самому себе (интерналы), либо внешним обстоятельствам (экстерналы). Теория внешнего и внутреннего локуса ответственности разрабатывалась Дж. Роттером, и одно из наиболее важных применений ее связано с изучением того, как люди стремятся достичь лучших условий жизни, к какого рода усилиям они прибегают, чтобы управлять или контролировать ситуацию и свое окружение ради этой цели. (См.: *Rotter J.B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological monographs: General and applied. 1966. V. 80. № 1.)

«*Человек, который, во-первых, владеет всеми технологиями, постигает прогресс, который в курсе всех новинок и в сфере технологий, и вообще*». (Мужчина, 38 лет, сотрудник МЧС.)

«*...И компьютерный пользователь, я в Интернете могу работать. Программы знаю редакторские и Word, и Excel*». (Женщина, 31 год, метеоролог, в отпуске по уходу за ребенком.)

Характеристики, отнесенные к рефлексивным, представляются наиболее интересными, поскольку в них видны те проблемы и вопросы, которые успешно решают современные люди. Во-первых, это гибкость и готовность к изменениям.

«*Я очень хочу верить, что я тоже современный человек. Самому сложно судить, наверно, людям, которые рядом, легче. Прежде всего это, наверно, отношение к жизни определенное, то есть даже мне, а я себя считаю взрослым, почти состоявшимся человеком, мне тяжело делать долгосрочные прогнозы, мне сложно представить, что будет через десять лет. А отношение к жизни у современного человека, я думаю, и должно быть таким — более простым, может быть, более несерьезным, потому что серьезно относиться — тогда можно загнать себя в такой тупик. Опять же пример: мой отец до сих пор не понимает, как можно взять кредит на тридцать лет. И мне было очень тяжело понять, как взять кредит на срок, который ты даже еще не прожил. Но вот, наверно, это и есть современный человек: както рискнуть, на что-то положиться, но все-таки рискнуть. Такое более простое отношение к жизни у современного человека, чем 20–30 лет назад*». (Мужчина, 36 лет, сотрудник МЧС.)

«*Я живу сейчас, стараюсь жить завтрашним днем, назад по возможности реже оглядываться. Человек должен стремиться изменяться, успевать за окружающим миром, подстраиваться под него, под людей, с которыми ты работаешь. Конечно, просчитывать ситуацию надо, брать в какой-то мере решение проблем в свои руки*». (Мужчина, 38 лет, сотрудник компании «Аэронавигация Восточной Сибири».)

Во-вторых, это умение не упустить появляющиеся возможности.

«*Я практически всегда в кредитах участвую, 15 лет. Остальная вся часть дохода уходит на погашение кредитов, либо я беру новые кредиты. И меня это не смущает, это помогает решать мелкие проблемы и находить возможности новые, которые так можно было бы упустить*». (Женщина, 35 лет, сотрудник Контрольно-счетной палаты.)

«*Мы сперва не попали в “Слободу”, подали заявку, и нас потом долго кормили завтраками. А потом вдруг выясняю, что уже договора заключают, а нас в этих списках нет. Но я твердо была уверена, что этот шанс упустить нельзя, потом просто себе не простим. Так вот было*». (Женщина, 31 год, метеоролог, в отпуске по уходу за ребенком.)

В-третьих, это активность, деятельная жизнь и самостоятельность.

«*В принципе я считаю, что я шагаю в ногу, мне комфортно жить в сегодняшнем времени. Но у меня муж — немножко нет. Он как бы еще в том Советском Союзе, он, мне кажется, както особо не понимает. Ты сама со своим банком разбирайся, сама делай все это. Как бы на меня все это. Деньги приносить и отдавать — будет, а остальное его не касается, его не волнует. Такой вот он немножко. Я считаю, что он никак не современный, не шагает в ногу. Как в Советском Союзе все на блюдечке приносили, там очередь отстоял, получил все на халяву, а что теперь нужно прилагать усилия — для него, мне кажется, это... Потому что он говорит: 380 тысяч — это сейчас первоначальный взнос — это нереально, типа найти и заплатить, кто тебе такие деньги даст, нужно отказываться. Я говорю: слушай, отказаться легче всего. Почему, даже не попытавшись, сразу отказываться? Я считаю, что это никак не современно. Я считаю, что в наше время нужно добиваться*». (Женщина, 42 года, врач городской больницы.)

Не все заемщики абсолютно уверенны в том, что они современны, некоторым не очень-то удобно примерять на себя такую характеристику.

«*Современный? Ну... да, наверное. Но все равно не такой, как молодежь. Я вроде стараюсь не отставать от жизни. И компь-*

ютер знаю. Ну, не знаю, может быть, все равно уже отстаю?» (Мужчина, 43 года, сотрудник МВД.)

«*Сложно так... Вроде бы да, я вижу, что многие мои знакомые уж точно не современные, компьютер не могут освоить, Интернет — подавно. А я вроде бы с этим справляюсь, чего-то им объясняю даже. Но вот по сравнению с сыновьями, у них вообще компьютер — единственное увлечение... И все-таки сердцем я не здесь, не в этом времени*». (Женщина, 43 года, врач городской поликлиники.)

В целом в ответах видны две вещи. Некоторым современность как характеристика собственной жизни дается легко, это то, что составляет их повседневность. Для других современности, как некоторому внешнему обстоятельству, приходится соответствовать в силу разных причин: требования на работе, желание не терять общий язык со своими детьми и т.п. Однако и в том и в другом случае мы можем увидеть людей, которые либо чувствуют себя достаточно комфортно в сегодняшнем дне, либо преодолевают его без больших для себя потерь.

Третий компонент «Я-концепции» — рефлексивное отношение к своему будущему, способность оценивать его с позиции сегодняшних альтернатив выбора. То есть будущее оказывается очень тесно связано с настоящим и, более того, зримо в нем укоренено: с одной стороны, моя сегодняшняя квартира, мои подрастающие дети, моя сегодняшняя зарплата и, с другой стороны, протяженность моей жизни на 10—15 лет вперед — моя будущая квартира, мои подросшие дети, моя карьера и моя зарплата. Ощущение уверенности и стабильности, о котором говорят респонденты, дает нам основание полагать, что будущее этих людей не является эфемерным и неопределенным. Событийно и мотивационно оно оказывается столь же наполненным, как и сегодняшний день.

«*Я живу сейчас, стараюсь жить завтрашним днем. Человек должен стремиться изменяться, успевать за окружающим миром, подстраиваться под него, под людей, с которыми ты работаешь. Конечно, просчитывать ситуацию надо, брать решение проблем в свои руки*». (Женщина, 45 лет, врач-диагност.)

«*...Для меня это возможность накопления. Через 5—7 лет погашаем кредит, а стоимость квартиры уже выше по-любому, чем сейчас, продаем и покупаем дом. Я очень хочу свой дом, чтобы был сад, земля, чтобы ухаживать за ней*». (Женщина, 50 лет, работник администрации; сын — предприниматель.)

«*Квартира — это... в конце концов, это свобода. Если мы получим эту квартиру, мы планируем расширить свою семью. Мы сразу планируем тогда заводить второго ребенка. Иначе это будет не совсем правильно*». (Мужчина, 33 года, работник администрации.)

«*Ну, сыновья уже взрослые, живут в разных комнатах, тут недалеко* [от строительства «Иннокентьевской слободы»] *квартира* [3-комнатная, кооперативная, выплаты закончились пять лет назад]. *Так — ничего, но у них своя жизнь, гости, у них разница в три года, старшему 20. А новая квартира — для нас, хочется и их приучать к самостоятельности, и самим пожить по-человечески, хочется под себя все сделать... Дети подросли, мы чуть передохнули, им уже семью пора свою заводить, но вот так-то будет это непросто. А в будущем я бы и от внуков уже не отказалась* [смеется]». (Женщина, 43 года, врач городской поликлиники.)

Мечты о будущем не заслоняют настоящего и не только подталкивают к взвешенности оценок своих сегодняшних возможностей и ресурсов. В этом проявляется и еще один немаловажный компонент: сегодняшний день также имеет право на успешность и благополучие. Это вполне укладывается в теорию локуса ответственности — внутреннего, когда человек способен соотносить и оценивать временные промежутки, когда будущее и свои ожидания от него «опрокидываются» в настоящее, и это служит основанием для принятия решения, для поиска и реализации сегодняшних возможностей.

4.5. Трудные решения

Итак, у ипотечных заемщиков присутствует определенный набор ресурсов и одновременно осознание их ограниченности, недостаточности для того, чтобы спокойно справляться с ситуацией, пролонгированной на долгие годы. Люди готовы к мобилизации ресурсов и осуществляют ее сразу в нескольких направлениях: ресурсы статуса, занятости, карьеры и, конечно, ресурсы социальной сети. Оценка своих ресурсов, а зачастую их конструирование оказываются необходимыми для принятия трудного решения.

Управление рисками. Оценка рисков, как и других составляющих ресурса, совершенно не обязательно реалистична и рационально обоснована. Человек, по-видимому, стремится управлять рисками через доступную для него меру их рационализации. Наши собеседники в целом признавали, что ипотечный кредит – новая, не проверенная опытом и временем практика: примеров успешного или неуспешного окончания таких историй либо нет, либо их недостаточно. На первом этапе респонденты не заявляли о своем опасении насчет выплат по займу или о том, что сильно рискуют, подписывая кредитные ипотечные обязательства. Беспокоились, что не попадут в проект, что не успеют собрать деньги. Тем не менее некоторые опасения относительно ипотеки и своих возможностей соблюсти обязательства по контракту присутствовали.

«*Не боится только дурак. Все мы боимся, все переживаем, потому что это неизвестность, новое дело, это будущее*». (Мужчина, 25 лет, работник администрации.)

Вместе с тем отчетливо прослеживается факт когнитивной работы по достижению контроля над рисками: проговариваются разные сценарии развития событий, возможности мобилизации ресурсов, в том числе и коллективного действия, а также вероятность возникновения иных контекстных обстоятельств (задержка выдачи строителям целевого кредита, гарантии контроля со стороны региональных властей, своевременность заезда рабочей силы и т.д.). Можно заметить, что в

стремлении разумно упорядочить риски наши собеседники используют не только свои возможности противостоять им, но также и широкий спектр эвристик: оптимистическую переоценку ситуации, иллюзию контроля, стереотипизацию и др. [20, с. 315–328]). Напряжение снижается, но большая прозрачность и предсказуемость ситуации не достигается.

Какие обстоятельства проговариваются и переводятся в прагматическую плоскость? Во-первых, необходимость длительное время жить в долг. Здесь включаются описанные выше приемы контроля своего финансового поведения: учет, планирование, обсуждение.

Во-вторых, переплата за квартиру по ипотечному кредиту, которая либо воспринимается как данность, либо оправдывается прогнозами рыночной стоимости покупаемой квартиры, либо как хороший способ вложения и накопления денег.

В-третьих, осознание риска потери денег, вложенных в стройку: большинство собеседников полагают, что если их захотят обмануть, то смогут это сделать. Некоторые уповают на свой статус и «информированность» («*ФСБшников не кинут*»), немногие ходили к юристам для проверки и оценки заключенных с ними договоров.

В-четвертных, качество и сроки строительства, которые для значительной части опрошенных важны, поскольку связаны с устойчивостью их теперешнего положения. Есть намерение объединять наиболее активных и инициативных людей в некую лидерскую группу, пытаться контролировать ход строительства и сроки поставок.

И пятое, самое основное, – риск оказаться несостоятельным, некредитоспособным. Здесь прорабатываются и осуществляются самые разные варианты: от нахождения дополнительных приработков до разнообразных карьерных стратегий.

Действия в ситуации неопределенности. При дефиците информации самое простое, что можно сделать, пытаться получить ее от более осведомленных по цепочке знакомств и дружеских отношений. Заемщики так и действуют, особенно те, чьи коллеги по работе также принимают участие в проекте. А

кроме непосредственно доступной социальной сети можно получать информацию от членов инициативной группы будущих жильцов «Иннокентьевской слободы».

Сформулируем две гипотезы: осознавая недостаток осведомленности, заемщики мобилизуют информационные и экспертные ресурсы своего социального слоя и сети связей, а если обнаруживают их ограниченность, то принимают меры к расширению социальной сети.

В случае ощущаемого недостатка компетенций люди делегируют своего рода экспертные полномочия тем, кто также находится в их ситуации, в частности в проекте, и кого они знают лично. Практическая реализация установки на объединение с другими заявителями зависит от имеющегося опыта социальной активности и совместной деятельности.

Информация и коммуникация. В проект люди попадали двумя способами. Либо они сами искали и в какой-то момент находили нужную информацию в СМИ, либо узнавали ее на работе. В ряде организаций в той или иной форме появлялись сообщения об условиях участия в проекте и составлялись списки желающих от организации. По рассказам видно, что запись происходила в атмосфере легкого ажиотажа, поскольку количество квартир на организацию было лимитировано. К тому же ограничивали сроки подачи заявок. Поэтому взвешивать все «за» и «против», соотнося их с собственными возможностями, нужно было достаточно быстро. При этом большинство участников советовались со своими семьями, кто-то – со знакомыми. К экспертам в обычном понимании этого слова не обращался никто, по крайней мере из тех, кто согласился с нами побеседовать.

Можно предположить, что такое решение было итогом не только сильного желания получить квартиру, но и достаточно большого кредита доверия самому проекту. Безусловно, для многих заемщиков риски нейтрализовывались отчасти тем, что проект воспринимался как мероприятие в рамках нацпроекта «Доступное жилье», соответственно, обеспечивался государственными гарантиями.

Однако для тех, кто получил ипотечный заем и подписал долевой договор, одного абстрактного доверия становится мало. Попав в проект, некоторые заемщики столкнулись с тем, что им необходимо получать информацию о дальнейшем развитии событий гораздо больше и чаще, чем это происходит в реальности. Во многом эта потребность связана с тем, что, желая обрести более надежный социальный статус, люди оказались в обратной ситуации: деньги и усилия вложены, но результат на сто процентов не гарантирован. По словам сотрудницы ОАО «Жилстройкорпорация» (заказчик и координатор проекта), после оформления всех бумаг у заявителей меняется тон и стиль общения – они начинают чувствовать себя собственниками. При этом из интервью стало ясно, что участие в ипотечном проекте практически все признают как нечто рискованное, хотя ощущение степени риска у всех разное. А получение информации о текущем состоянии строительства так или иначе способствует избавлению от стресса, связанного с этим риском.

Информационная потребность, как и тактики ее удовлетворения, у всех разные. В информации о процессе строительства есть три важных в нашем случае момента: ее получение, содержание и интерпретация. Получить нужные сведения можно на сайте проекта, в ИРИА (организатор и координатор), в ОАО «Жилстройкорпорация» (застройщик), от других заемщиков. Также можно поехать на стройку – это организуется застройщиком. В еженедельно появляющихся на сайте проекта отчетах есть краткое описание текущих и выполненных работ.

Если взглянуть на все это с точки зрения заемщиков, видны следующие недостатки. Не все, кто участвует в проекте, могут зайти на сайт, где каждую неделю вывешиваются отчеты о ходе работ. Отчеты на сайте достаточно лаконичны и написаны «техническим» языком.

Что касается интерпретации той информации, которую можно получить из открытых источников, то можно уверенно сказать: не у каждого достает компетенции для того, что-

бы понять смысл конкретного сообщения и тем более сопоставить техническую информацию по этапам строительства с теми условиями, которые прописаны в договоре и проектной документации. Поэтому неудивительно, что возникает пространство неформального обмена информацией со всеми особенностями, присущими такого рода коммуникациям.

Какие организационные формы приобретает обмен сведениями о строительстве? Выше мы уже говорили, что информационные сети возникают на основе специфического механизма – атрибутирования статуса эксперта, т.е. компетентного и ответственного человека, того, кто разделяет со мной мою ситуацию, но кто представляется более компетентным. Как правило, такими экспертами становятся коллеги по работе. Можно с определенной долей сомнения относиться к их уровню компетентности, но они так или иначе начинают функционировать в этом качестве. Зачастую это происходит вследствие самого факта делегирования им полномочий. Они являются не столько экспертами в прямом смысле слова, просто они знают о проекте чуть больше, чем те, кто на них возлагает обязанности экспертов.

Предварительно можно сказать, что у заемщиков наблюдаются три основных типа поведения в отношении информации о строительстве:

- не предпринимают активных действий для постоянного получения информации о проекте;
- постоянно интересуются проектом, но не пытаются объединяться с другими для совместного и регулярного обсуждения строительства;
- объединяются с другими заявителями на более-менее постоянной основе для получения и обсуждения информации.

Создание социальной сети. Информационный дефицит стимулирует самоорганизацию. Социальная сеть создается и расширяется для постоянного обмена информацией. В случае с «Иннокентьевской слободой» такие системы локализованы в организациях, чьи сотрудники в достаточно большом количестве участвуют в проекте.

Сети, в которых происходит обмен информацией, возникают на основе специфического механизма – атрибутирования статуса эксперта, т.е. компетентного и ответственного человека, того, кто разделяет со мной мою ситуацию, но у кого больше ресурсов. Через экспертов организуются систематические коммуникации, структурируются потоки новостей и информации, создается распределенная ответственность. Возникают экспертные сети, с помощью которых люди восполняют недостаток информации и, как умеют, решают проблему ее качества.

Прежняя сеть отношений трансформируется и возникает *коллективная работа*: одни наделяют статусом – другой принимает его, один берет на себя неформальные обязательства – другие начинают «играть на лидера», и кроме того, тревоги каждого начинают рефлексироваться через сетевую коммуникацию. Поэтому можно предположить, что делегирование экспертных полномочий наряду с готовностью предпринимать совместно какие-либо действия для того, чтобы быть в курсе процесса строительства – это фактор формирования более тесно связанной сети. Интересно, что для тех, кто ощущает «мы» как группу коллег-заемщиков, характерно стремление расширить это «мы» до воображаемого пока сообщества жильцов. Чаще всего предпосылки для такого расширения четко проявляются у категории заявителей, осознающих себя как «бюджетники».

Объединение будущих жильцов более-менее регулярно происходит на собраниях инициативной группы, причина существования которой – желание людей получать (и, скорее всего, обсуждать) как можно больше информации о процессе строительства. Теоретически они готовы идти и дальше для того, чтобы непосредственно решать возникающие проблемы. Но что именно делать и как – пока не знают. Тем не менее в кризисный период строительства, совпавший с разгаром экономического кризиса в стране, одновременно действовали как минимум три инициативны группы, и в каждой из них стала формироваться работа не просто по переда-

че информации, но также и еще несколько разновидностей действий, важный элемент в которых составлял именно сетевой принцип. Во-первых, это поиск информации, например копий определенной части проектной документации или соглашений между администрацией региона и застройщиком о поддержке и гарантиях для строительства. Во-вторых, это придание имеющейся информации статуса факта через опубликования сведений в СМИ или через рассылку официальных писем и запросов застройщику, в стройдепартамент, губернатору и иным вовлеченным акторам. В-третьих, это обсуждение альтернатив и выбор определенной стратегии действия – от подготовки запроса в прокуратуру о проверке одного из подрядчиков строительства до принуждения руководства компании-застройщика к встрече с дольщиками и требования организовать для них инспекционную поездку на стройку. И в-четвертых, это появление инициативной практики по охране строительства от воровства. Таким образом, сеть, сформированная в относительно благополучный период строительства и казавшаяся не особенно нужной в тот момент, оказалась важным ресурсом координации и мобилизации во время перебоев в строительстве и финансовых проблем.

Итак, люди, склонные к новациям, готовы не просто пользоваться новыми практиками, но и модифицировать их таким образом, чтобы те стали более удобными для использования и с большей степенью вероятности приводили бы к нужному результату. Любая новая практика и новые системы правил некомфортны для того, кто ими пользуется впервые: шероховатости и нестыковки, неразличимые на концептуальном уровне законов, правил, предписаний, на уровне жизненного мира каждого человека превращаются в препятствие с непредсказуемым уровнем риска. Объем доступных ресурсов у людей очень ограничен, точнее – *всегда дефицитен*, поэтому их инновационные действия в первую очередь направляются на преобразование социального окружения, своей социальной сети, оказывающейся неким подобием гарантии и основой для уверенности в ситуации неопределенности.

4.6. Вместо заключения: ипотека – школа восходящей мобильности

В большинстве экономических концепций и исследований в качестве основного параметра и движущего механизма кредитного поведения человека (а также разных сберегательных стратегий) рассматривается уровень его доходов. Кажется, что в рамках экономической социологии кредитное поведение людей хорошо и полно описывается в понятиях кредитной культуры, где наиболее важными оказываются параметры, по которым можно предсказать или хотя бы оценить вероятность невыполнения заемщиком своих кредитных обязательств. Принимаются во внимание стабильность и величина доходов, взвешенность принятия решения о кредитовании, характер формирования потребительских нужд и выбор оптимальных стратегий их удовлетворения, умение ответственно вести и планировать свой бюджет, а также процессы перераспределения ресурсов по социальной сети заемщика, т.е. анализ сетевых транзакций и их эквивалентности.

Еще одна рамка – это стиль жизни и его трансформация в связи с развитием практики и привычки кредитоваться. Наиболее очевидная проблема – готовность человека к самоограничению потребностей. З. Бауман рассматривает способность к самоограничению (в том, что касается потребления) в качестве характеристики нового образца поведения, нарождающегося у современного человека. Основной компонент этого поведения – снижение субъективной значимости «демонстративного поведения» (эффекта, описанного Т. Вебленом).

Однако, как показывает Д. Смит, ситуация необходимости самоограничения оказывается достаточно дискомфортной: в случае роста доходов человеку гораздо легче изменить стиль потребления в сторону более высоких притязаний, чем редуцировать потребление в случае уменьшения доходов [14]. Здесь, как нам кажется, действуют два механизма. Во-первых, человек оказывается заложником своего социального статуса и необходимости ему соответствовать. Во-вторых, субъектив-

но это переживается как неудача, карьерный или биографический кризис и вызывает депривацию — болезненное переживание утраты жизненных стандартов. Соответственно, в условиях взятого кредита человек стремится найти баланс между необходимой степенью самоограничения и болезненностью чувства обделенности, депривации.

Здесь возникает сомнение относительно адекватности понятия «самоограничение». Самоограничение предполагает, во-первых, *предел* — осознание границы того, что я могу себе позволить, во-вторых, *сокращение потребления* — переход на иное качество, частоту, образ жизни и т.д. Иными словами, самоограничение предусматривает актуализацию такого стиля потребления, который не соответствует моему сегодняшнему, уже утвердившемуся и предположительно более высокому статусу.

Однако мы можем полагать, что в ситуации ипотечного кредита (более конкретно — в ситуации заемщиков «Иннокентьевской слободы») действуют несколько иные механизмы. Наш вывод таков: основным механизмом трансформации жизненного стиля, а соответственно, финансовых практик и практик потребления оказывается не самоограничение, а *самоопределение*. Последнее предполагает интерпретацию человеком себя и своей жизненной ситуации в терминах социального статуса, в тех понятиях, которые индивид использует для социальной категоризации и сравнения себя с некими «другими», чей статус более высокий или более низкий. Разумеется, они делают это не в социологических категориях, а в терминологии обыденного языка.

И: Вы кого-нибудь из своих соседей будущих знаете?

Р: (служащая администрации, 33 года): *Э... нет, не знаю. От нас идут еще несколько человек, но будем ли мы рядом жить — не знаю. Ну, очень бы не хотелось жить, конечно, с бомжами, бичами или зэками.*

Р: (лаборант в диагностическом центре, 30 лет): *Я посидела, подумала, что время идет, ждать от жизни что-то еще... мама мне не поможет, каких-то богатых сильно родственников, или бизнес-авантюру провернуть, это тоже нет... А здесь* [в диагностическом центре] *все-таки есть какая-то стабильность, я не одна иду от этого центра, в случае чего-то можно рассчитывать на какую-то помощь.*

Самоопределение предполагает не только социальное сравнение, но и приписывание определенного стиля жизни тем статусным позициям, с которыми человек себя соотносит. Оно предусматривает особый тип мыслительной работы (в сравнении с самоограничением); работа этого рода предполагает не столько осознание пределов своих возможностей и границ своих привычек и притязаний, сколько осмысление *конструктивно важных элементов* своего *образа жизни*. Есть базисные вещи в *моем* нынешнем положении, отрешение от которых означает отказ и от желаемого биографического проекта (стабильная работа, платежеспособность, квартира); а есть важные, но второстепенные аспекты жизни, от которых надо отказаться (дорогой отдых, а иногда и просто отдых).

В материалах интервью мы видим, что доминантой для ипотечных заемщиков и в финансовом поведении, и в планировании своей биографии становится ценность стабильности — не только финансовой, но стабильности социального положения. Разумеется, ценностным центром такой стабильности оказывается свой дом[15]. И с этой точки зрения ипотечный кредит становится стимулом *кристаллизации собственного социального статуса*[16]. Такая кристаллизация затрагивает

[15] Дом, говорит А. Шютц, означает место, «откуда начинается человек» и «куда он возвращается, если оказывается вне его». Если говорить в целом, «это нулевая точка системы координат, которую мы приписываем миру, чтобы сориентироваться в нем» [27, с. 208–209].

[16] Ситуация ипотечных заемщиков характеризуется неконсистентностью их социального статуса, если использовать терминологию Г. Ленски [21, с. 127]. Это означает, что по одной шкале (например, образование) человек может иметь очень высокий статус (например, заведующий кафедрой института), однако по другим (например, качество жилищных условий) — очень низкий (комната в общежитии). Как показывает Ленски, люди с низкоконсистентным статусом являются фактором неустойчивости и изменчивости социальной системы, поскольку стратегии совладания с такой ситуацией разные — от деструктивных, саморазрушительных до успешно-расчетливых и авантюрных [21, с. 137–138].

сразу несколько областей: ресурсы профессии, карьеру, семейную жизнь и потребление. Все заемщики так или иначе размышляют о своем будущем и о тех возможностях, которые сделают их ситуацию более стабильной и предсказуемой.

Они оценивают ресурсы профессии: одни планируют находить дополнительные подработки в рамках своей специальности (врачи диагностического центра), другие собираются менять сферу занятости, так как понимают, что ресурсы профессии практически нулевые (женщина-метеоролог). Люди оценивают возможности, которые представляет им карьера в их организации и по их специальности. Кто-то проходит повышение квалификации и повышение «классности» (авиадиспетчеры, ГУВД). Кто-то получает второе высшее образование, чтобы перейти в смежную профессиональную сферу (одна из лаборанток диагностического центра в дополнение к биологическому образованию получает юридическое[17], то же выбирает один из молодых работников ФСБ). Кто-то планирует защитить кандидатскую диссертацию (врач диагностического центра, прежде работавший младшим научным сотрудником, майор – преподаватель института МВД). Важно, что эти решения делаются *в непосредственной привязке* к ипотечному кредиту (за исключением некоторых авиадиспетчеров и работников МЧС, у которых регулярное повышение квалификации – обязательный элемент профессиональной деятельности).

Люди оценивают перспективы семейной жизни. Жить отдельно от родителей – это не только свобода в организации своей жизни, но и условие сохранения семьи (напряженные отношения с родителями), а также возможность построения семьи (у некоторых заемщиков дети собираются жениться, кто-то планирует второго ребенка).

[17] О специфике своей профессиональной ситуации она предпочла не рассказывать, однако общий контекст красноречив: ее рабочий стол стоит в коридоре около проходной двери. Рядом – стеллажи с какими-то флягами, коробками и неработающей компьютерной техникой.

В таком контексте практики потребления оказываются скорее инструментальными, нежели демонстративными. В них появляется большая определенность, они оцениваются с точки зрения эффективного обеспечения стабильности *моей* личной ситуации и стабильности *моих* социальных позиций[18].

Ипотечные заемщики, подобно барону Мюнхгаузену, буквально за волосы вытаскивают себя на твердую почву благополучия и семейной стабильности. Их будущее конструируется собственными сознательными усилиями, работой над изменением своего социального статуса, в котором главным является отнюдь не результат, а *сам процесс мобилизации* ресурсов, воли и когнитивных способностей. И с этой точки зрения – не важно, каким именно будет результат их усилий. Важно, что люди приобретают *опыт мобилизации* ресурсов под ими самими поставленную и выстраданную задачу, опыт, получаемый на фоне принятых на себя рисков, опыт, который меняет не только их самих, но и те социальные сети, в которые они включены.

Таким образом, ипотека оказывается не просто кредитно-финансовым механизмом, и даже не школой, повышающей финансовую компетентность. Ипотека – это механизм выращивания новой ответственности через мобилизацию ресурсов и включение в новые социальные практики. Это школа восходящей мобильности.

[18] Например, преподаватель института МВД ездит на праворульной «японке», габаритами чуть больше «Оки». Его выбор подчеркнуто функционален: обеспечить перемещение между работами и минимизировать средства на содержание и обслуживание автомобиля.

Библиографический список

1. *Archer M.* Structuration versus morphogenesis // Macro-Sociological Theory / ed. by S.N. Eisenstadt, H.J. Helle. L.: Sage. 1985. Vol. 1.

2. *Archer M.* The Morphogenesis of Social Agency. Uppsala: SCASSS, 1989.

3. *Beach L.R.* The Psychology of Decision Making. L.: Sage, 1997.

4. *Camerer C.*, *Weber M.* Recent developments in modeling preferences: uncertainty and ambiguity // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5.

5. *Capa R.L.*, *Audiffren M.*, *Ragot S.* The interactive effect of achievement motivation and task difficulty on mental effort // International Journal of Psychophysiology. 2008. Vol. 70.

6. *Festinger L.* Conflicts, Decision and Dissonance. Stanford: Stanford Univ. Press, 1964.

7. *Giddens A.* The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration. Cambridge: Polity Press, 1984.

8. *Klein G.A.* A Recognition-Primed Decision Model of Rapid Decision Making // Decision Making in Action / ed. by G.A. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, C.E. Zsambok. Norwood, NJ: Ablex. 1993.

9. *Lea S.E.G.*, *Webley P.*, *Levine R.M.* The Economic Psychology of Consume Debt // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14.

10. *Rogers E.M.* Diffusion of Innovations. N.Y.: Free Press, 1995.

11. *Rotter J.B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological monographs: General and applied. 1966. V. 80. № 1.

12. *Saimon H.A.* Rational Decision Making in Business Organization // American Economic Review. 1974. № 64.

13. *Samuelson P.A.* Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers // Scientia. 1963. № 9.

14. *Smith D.* Towards a Theory of Saving // The Economics of Saving / ed. by J.H. Gapinsky. Boston: Kluwer Academic Publ., 1993.

15. *Tversky A.*, *Kahneman D.* Judgment under Uncertainty. Heuristics and Biases // Science. 1974. № 185.

16. *Tversky A.*, *Kahneman D.* The Framing of Decision and Psychology of Choice // Science. 1981. № 221.

17. *Климов И.* «Иннокентьевская слобода»: Как устроены отношения «застройщик – заемщики»? // Муниципальная власть. 2009. № 4.

18. *Арчер М.* Реализм и морфогенез // Социологический журнал. 1994. № 4.

19. *Климов И.А.* Социологическая концепция Э. Гидденса // Социологический журнал. 2000. № 1—2.

20. Когнитивная психология / под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова М.: ПЕР СЭ, 2002.

21. *Ленски Г.* Статусная кристаллизация: невертикальное измерение социального статуса / Пер. с англ. А.Н. Болтавина // Социологический журнал. 2003. № 4. *Маркс К.*, *Энгельс Ф.* Избранные произведения. Т. 1. М.: Политиздат, 1980.

22. *Мертон Р.* Непреднамеренные последствия социального действия / пер. с англ. В. Кузьминова // Социологический журнал. 2009. № 2.

23. *Оберемко О.А.* Кого мы называем «Люди-XXI»? // Социальная реальность. 2008. № 3.

24. *Стребков Д.О.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2.

25. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003.

26. *Шюц А.* Смысловая структура повседневного мира / пер. с англ. А.Я. Алхасова под ред. Г.С. Батыгина. М.: Фонд «Общественное мнение», 2003.

27. *Ядов В.А.* Возможности совмещения теоретических парадигм в социологии // Социологический журнал. 2003. № 3.

Глава 5

Крестьяне: между общиной и корпорацией

5.1. Название

Крестьянами принято называть и фермеров, и хозяев товарных личных подсобных хозяйств, и наемных работников крупных хозяйств, живущих на селе. Наши собеседники охотно называли себя крестьянами. Даже те, кто были хозяевами латифундий. Самоназвание «крестьянин» чаще используют фермеры, потому что трудятся в крестьянско-фермерских хозяйствах – КФХ, как это значится в официальных документах.

Крестьянин, с одной стороны, суверен в своем хозяйстве, а с другой – как самостоятельный субъект социально-экономической деятельности включен в многочисленные социальные связи: с наемными работниками, партнерами по бизнесу, чиновниками, банкирами и пр. Новая субъектность заставляет переопределять правила социального взаимодействия с другими игроками рынка. Процесс переопределения идет довольно быстро, поскольку привязанность к прежним правилам чревата прямыми экономическими потерями.

В фокусе нашего внимания – переход от коллективности сельской общины к коллективности делового партнерства в рамках новых форм кооперации. Придерживаясь принятой в этой книге концепции, мы сосредоточим внимание на процессе переосмысления себя и своих действий – реиндефикации и рефрейминге.

Для обозначения традиционной системы отношений и идентичностей мы будем говорить «кумовья», для нарождающейся – «партнеры». Именно переход от стиля мышления и взаимодействия «кумовьев» к стилю мышления и взаимодействия «партнеров» назвал главной проблемой успеха новых кооперативов на селе один из наших собеседников[1]. Переход к партнерству можно назвать рефреймингом, поскольку происходит одновременно идентификационный и ценностно-нормативный сдвиг, сдвиг в соответствующих практиках.

Полевые данные получены путем глубинных интервью с фермерами и владельцами личных подсобных хозяйств (ЛПХ), ведущими мелкотоварное сельскохозяйственное производство. Нам удалось побеседовать примерно с 40 фермерами и владельцами ЛПХ, живущими в трех районах Краснодарского края[2].

5.2. Социально-экономический контекст превращения «кумовьев» в «партнеров»

Базовым ресурсом для всех, с кем мы говорили, стал институциональный: землю и средства труда они получили благодаря либеральным экономическим реформам начала 1990-х гг. и проекту «Развитие АПК», который начал действовать в 2006 г. Однако вместе с институциональными возможностями они столкнулись и с институциональными проблемами. Дело в том, что правила пользования льготными государствен-

[1] Кум (кумам) – крестный отец (крестная мать), восприемник (восприемница), человек, состоящий в духовном родстве к другому. Изначально это относилось к духовному родству крестных между собою и относительно родителей и родственников крестника. (Wikimedia Foundation, Inc.)

[2] Исследование выполнено Фондом «Общественное мнение» в 2006–2007 гг. в рамках проекта по социологическому сопровождению приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса». См. приложение 6. Путеводитель интервью с руководителем сельского кредитного кооператива.

ными кредитами настолько сложны и так часто меняются, что не всегда крестьяне, не имеющие нужных знаний и навыков, могут уследить за изменениями и разобраться в их существе. Это оборачивается прямыми денежными потерями, притом весьма существенными.

Не лучше обстоит дело с ресурсом социальных связей. О том, что появляются те или иные законодательные возможности, крестьяне узнают не из СМИ, а от знакомых, родственников, односельчан или чиновников местных администраций. Последние информируют кого-то из мелких сельхозпроизводителей о властных новациях, а те, как правило, передают другим по цепочке. Однако социальные связи нужны не только для получения информации, но и для решения многочисленных хозяйственных задач. Те, кто могут мобилизовать ресурсы социальных связей (членство в общественных организациях, соседство, родство, профессиональные контакты), существенно выигрывают в сравнении с одиночками.

Практически все российские крестьяне в период рыночных реформ оказались один на один со своим земельным наделом, полученным в качестве пая после распада колхозов: без орудий труда, без необходимых для самостоятельного хозяйствования производственных и экономических навыков. Новые кооперативы были призваны компенсировать отсутствие производственно-экономической инфраструктуры для мелких и средних хозяйств. Национальный проект «Развитие АПК» предусматривал создание кооперативов для переработки сельхозпродукции фермерских и личных подсобных хозяйств, снабженческих и сбытовых, кредитных кооперативов [1]. Но кооперативы оказались без денег.

Деньги для крестьян, получивших землю в собственность, – самый важный ресурс. После того как в начале 1990-х гг. они стали землевладельцами, многие продали свой надел или сдали в аренду более успешным, либо продолжают трудиться из последних сил на грани рентабельности. Оборотный капитал – непременное условие для развития хозяйства, поскольку деньги для нового цикла сельскохозяйственного производства всегда нужны раньше, чем поступят средства за проданный урожай. Оптовые, а потому более выгодные, закупки семян, удобрений, средств обработки земли невозможны без больших затрат. Кооперативную переработку сельхозпродукции (консервные, молочные, мясоперерабатывающие предприятия, маслозаводы, а также элеваторы, современные базы для хранения овощей, лаборатории, станции по обслуживанию сельхозтехники и пр.) нельзя наладить, не располагая нужными средствами.

Кредитные кооперативы – новый экономический институт на селе, позволяющий решить проблему недостаточности средств у мелкотоварного производителя. Сельскохозяйственный кредитный кооператив (СКК) – это не касса взаимопомощи двух десятков крестьян, на свой страх и риск дающих взаймы друг другу, а довольно сложный социально-экономический институт, деятельность которого регламентирована законом. Это некоммерческая организация, имеющая статус юридического лица. Сельские кредитные кооперативы создаются для нужд сельхозпроизводителей (а не потребителей), в отличие от кредитных потребительских кооперативов граждан. Это значит, что СКК могут объединять физических и юридических лиц: владельцев личных подсобных хозяйств (ЛПХ), крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), крупных сельхозпроизводителей (агрокомплексы, акционерные общества, колхозы), тогда как кредитные потребительские кооперативы граждан могут объединять только физических лиц.

Опрошенные нами крестьяне не испытывали ностальгии по прежним советским формам производственной кооперации на селе, т.е. колхозам. Вместе с тем они понимали, что поодиночке не выжить, и потому, где с консультантами, где сами, находили подходящие для себя формы производственно-экономической кооперации, на ходу адаптируя сложившиеся правила повседневного взаимодействия к новым реалиям.

Мы постарались проследить, как достаточно жесткие безличные правила работы с деньгами встраиваются в общин-

ную систему отношений. Спрашивается: формальные правила разрушают сложившуюся систему отношений в сельском сообществе или имплантируются, не разрушая ее? Наверное, бывает и так и эдак. Было интересно понять, при каких условиях имплантация проходит успешно.

5.3. Два кооператива — две истории

Оба кооператива, ставшие объектами нашего исследования (первый назовем «Предгорным», второй — «Приреченским»)[3], расположены в одном регионе. Это значит, что нормативные рамки их деятельности, определяемые, во-первых, политикой федеральных властей (в частности, фактом включения Краснодарского края в национальный проект «Развитие АПК»), а во-вторых, аграрной политикой региональных властей, для обоих кооперативов одинаковы. Но оказалось, что даже в одном регионе могут существовать внешние по отношению к кооперативу обстоятельства, определяющие условия их деятельности.

Кооператив «Предгорный» был создан в 1998 г. Он объединяет крестьян, живущих и работающих на юге региона. Благодаря приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» и взаимной поддержке члены кооператива смогли в 2006–2007 гг. получить оборотные средства, но их оказалось недостаточно для дальнейшего развития. Были и другие проблемы: отсутствие рынков сбыта или их монополизация внешними по отношению к сельхозпроизводителю структурами; невстроенность в формальные структуры влияния (в частности, отсутствие представителей сообщества в выборных органах власти района) и, соответственно, недостаток возможностей лоббировать свои интересы.

[3] Названия кооперативов изменены.

Второй кооператив располагается в северо-восточной части региона, где земли более плодородны, и потому прежние колхозные и совхозные хозяйства здесь были прибыльнее, чем в других районах. «Приреченский» возник позже «Предгорного» — в 2001 г.; он объединяет не только мелких и средних сельхозпроизводителей (хозяев ЛПХ и фермеров), как первый, но и крупных, имеющих в сельхозобороте по нескольку тысяч гектаров земли. Создавали его, по словам председателя, «*довольно-таки небедные люди*». А это значит, что получив кредиты Россельхозбанка, члены «Приреченского» начали вкладывать их в развитие хозяйства, в покупку современной техники, средств защиты растений, элитных семян. Информационно-консультационный центр, созданный при кредитном кооперативе, стал консультировать фермеров и хозяев ЛПХ по следующим вопросам: как оформлять залоги, субсидии, право пользование угодьями и пр. Находить рынки сбыта, организовывать бесперебойные поставки всего, что нужно для сельскохозяйственного производства, начал снабженческо-сбытовой кооператив. Члены СКК «Приреченский» создали дочернюю структуру, которая занимается оптовыми (и потому — по сниженным ценам) закупками удобрений, семян, добавок к кормам, средств защиты растений и продажей их членам кооператива.

Слагаемых успеха членов «Приреченского» много. Это урожайные земли, стабильные рынки сбыта, четкое взаимодействие с кредитным кооперативом и дочерними структурами, благоприятное отношение со стороны местных властей. Перспективы кооператива определяются и экономическими успехами хозяйств кооператоров, и его собственными. Развитие кооператива его лидер связывает с несколькими направлениями, которыми занимается в первую очередь не сам кредитный кооператив, а информационно-консультационный центр. Это обучение фермеров, в том числе за границей; создание сети информационно-консультационных центров при вновь организуемых в соседних районах кредитных кооперативах первого уровня; создание на базе кооператива и входя-

щих в него хозяйств площадки по обмену опытом. В становлении обоих кредитных кооперативов и информационно-консультационных центров при них важную роль сыграли внешние акторы – в обоих случаях это Россельхозбанк, краевые власти, фонд «Тасис», который помог информационно-консультационным центрам обзавестись компьютерами и оргтехникой. Но основой кооперации стали не внешние силы, а взаимодоверие членов кооперативов, их ядра и усилия лидеров.

5.4. Доверие – основа успешности предприятия

В. Чеснокова [2] подчеркивает, что описанные Ф. Тённисом признаки, характеризующие две формы социальных отношений – общинную и городскую (в нашем случае корпоративную), – можно считать идеальными. В реальных сообществах, говорится в статье, оба типа сосуществуют в одном и том же времени. При этом, как отмечал Тённис, общинная и корпоративная нормативные системы плохо сочетаются между собой, и корпоративная, как более сильная, вытесняет общинную. Однако в последнее десятилетие исследователи обращают внимание на возрождение общинных отношений. Свидетельства этому находятся в областях, казалось бы, весьма далеких от патриархального мира сельской общины. Тема доверия (trust) становится все более популярной в экономической науке; появился обычай встреч политиков без галстука; стал «глобальной деревней» Интернет [3, с. 22].

На вопрос, как трансформируются отношения в сообществе крестьян, когда посредником в них становятся деньги[4], можно попытаться ответить и с помощью других концепций. При анализе социальной интеграции нам представляется продуктивным обращение О. Оберемко к идее З. Баумана о «сво-

[4] Следует напомнить, что движение денег, с одной стороны, регулируется жесткими формальными правилами, но с другой – их собственное движение влияет на эти правила.

ем» и «чужом» социальном пространстве. «Своим» социальное пространство становится в случае, если «моя группа» научает меня своим способам действия и потому делает меня на практике более свободным, даже если я вынужден соглашаться на новые ограничители [4, с. 108]. Соответственно, несвободным человек начинает ощущать себя, если он не научен способам действия «своей группы» или не принимает эти способы и группу в целом. Абсолютно новая для крестьян деятельность, связанная со статусом самостоятельного сельхозпроизводителя, приводит их к необходимости осваивать непривычные функции, в частности, связанные с ролью денег как капитала. Эта задача решается легче, когда «моя группа» тоже начинает обучаться обращению с кредитами, субсидиями, залогами и пр. Банкир дает деньги либо отказывает в кредите, если документы составлены неправильно. Обучать крестьянина, рассказывать о тех или иных последствиях принятых им решений – не его задача. Другое дело – кредитный кооператив. Там эти правила осваивают сообща с помощью наемных юристов и экономистов, которые обязаны все объяснить и помочь составить документы просто потому, что они получают зарплату за счет взносов крестьян – членов кооператива. Здесь свобода означает не возможность поступать по своему усмотрению, а складывается из ощущения правильности решения и страховок, которые предоставляет кооператив.

«*Мы сами решаем. Кооператив, даже если залога нет, через другого оформляют. Мы друг друга знаем. Я кусочек своего отдал, другой кусочек своего отдал – у человека получился залог*». (Владимир Иванович[5].)

Крестьяне объяснили смысл экономического сотрудничества крупного хозяйства и средних в отношениях с большим миром – потребителями, переработчиками продукции. Не только «большой» нужен «маленьким», но и «маленькие» – «большому»: и когда надо собрать необходимый объем про-

[5] Все имена респондентов изменены.

дукции, и когда надо предъявить вовне согласованную позицию сельхозпроизводителей.

«*Они приезжают к нам, говорят: “Вы не хотите этот завод по переработке кукурузы здесь сделать? Мы вас профинансируем”. Но мы можем дать только 2000 тонн, а для завода нужно 8000. Мы говорим: “Конечно, сможем, у нас же снабженческо-сбытовой кооператив — мы подтянем других фермеров, наберем общий объем кукурузы”*«. (Виктор Васильевич.)

Примечательно, что проблема соотнесения двух рядов принципов — общинного и корпоративного — не просто существует в фоновом режиме, но активно проговаривается, уточняется, формулируется в виде стандартов взаимоотношений большинством наших респондентов — членов кредитных кооперативов. Можно сказать, что мы присутствуем при становлении гибрида нормативных систем.

Одним из общинных принципов сосуществования людей является безусловное право на услугу. Человек получает право на помощь окружающих самим фактом рождения в этом месте. Альтернативное правило — обмен услугами. Именно обмен услугами (кредитами) — это главная цель и главное правило деятельности кредитного кооператива. Как же хозяйствам удается уживаться? По нашим наблюдениям, здесь начинает работать *принцип доверия*. О доверии как основе функционирования кредитного кооператива респонденты говорили часто. Но кому можно доверять?

Во-первых, своему. Наверное, не случайно практически все наши собеседники подчеркивали, что они — местные. Те, чьи предки поселились здесь, говорили об этом с явной гордостью. Те, кто приехали из других мест, считали нужным объяснить, почему их или родителей мотало по свету, но так или иначе они находили основания, чтобы считаться «своими». Важным для того, чтобы выглядеть «своим», является не только собственная укорененность, но и перспектива передать дело наследникам. Не случайно наши собеседники приглашали к беседе своих сыновей или внуков, если те находились рядом.

«*Я был механизатором в этом колхозе. Родился здесь 48 лет назад. Предки сюда приехали еще до революции. Я здесь на своей земле нахожусь. Родители... Отец — тоже механизатор, три ордена имеет*». (Владимир Никифорович.)

«*Я здесь родился... У меня отец с матерью здесь, дед с бабкой... Я работал в колхозе. Трактористом, шофером... Дочка учится в сельхозе, заканчивает... и младшая в сельхозе...*». (Георгий Максимович.)

«*Мы друг друга знаем. Чужому человеку деньги не давали. Я, как директор кооператива, объединял это сообщество, и мы до сих пор этим пользуемся, и пользовались всегда. Привыкли к этому. Мне нужны деньги, чтобы гасить кредит в банке — я говорю Иванову, Петрову, Сидорову: перекинь мне денег. Мы быстро решали вопросы*». (Виктор Васильевич.)

Статус «постороннего» весьма занимает юриста «Приреченского» кооператива, который, казалось бы, должен быть внимательным к формальным характеристикам получателя кредитов. Но он не раз возвращался именно к этой, важной для него, оценке получателя кредита.

«*Я еще раз говорю про то, что не бывает такого, что человек извне. Вот к такому будут тогда вопросы. Допустим, человек приезжий*». (Юрист кооператива.)

Чтобы тебе доверяли, мало быть местным. Нужно еще иметь *репутацию*. Формула превращения репутации в деньги проста: тебе доверяют — быстро дают деньги — ты вовремя покупаешь все необходимое для сельхозработ — получаешь прибыль — отдаешь кредит — подтверждаешь свою репутацию. Такая последовательность действий кажется для крестьян очевидной, комфортной и правильной.

«*В кооперативе, во-первых, дружно, коллективно, есть с кем пообщаться, есть кругозор знаний. К этому я лучше отношусь, чем одному находиться в замкнутом пространстве. Я там состою, там все товарищи, все знакомые. Мне кредит через кооператив сделали очень быстро за счет того, что меня там все знают, знают, какой я есть. Через банк я, может быть, и взял бы, но дольше бы эта процедура шла. Я бы клубнику не успел по-*

садить в этом году. Я б не успел теплицы поставить в этом году. Если б я и взял его через банк, я бы не смог его просто использовать. Я его взял и рассовал сразу, и все, процесс пошел. День год кормит. Если б я из-за этих двух процентов погнался бы в банк, я бы потерял в десять раз больше». (Андрей, фермер.)

Хорошую репутацию не приобретешь за короткое время, и нужно приложить немало усилий, чтобы избавиться от плохой. О репутации как ресурсе, который можно конвертировать в деньги, прямо говорили не только фермеры — члены кооперативов, но и юрист, и лидеры кооперативов.

«*В кооперативе брать кредит намного проще. Они знают меня, я знаю их. Первое дело — друг друга знать*». (Владимир Никифорович.)

«*Не может быть индивидуум без общества, согласны? Человек один есть, мы ему около миллиона будем давать. За него поручились достаточно известные люди, которые имеют не один миллион прибыли годовой, и я с ними со всеми обязательно переговорю, объясню, что такое солидарная ответственность. Они там все друг друга знают, друг другу помогают, в селах. Они вместе за партой когда-то сидели. Они по любому могут это все дело оплатить, я знаю, что они это все оплатят. Если они берутся, то берутся. Они очень прекрасно знают вот этого человека и говорят, что да, он все сделает, все отдаст, и мы доверяем ему... Один стал нормально развиваться, а этот развивается, но не так, как он, но у него есть задатки. Нужно ему толчок дать, и в данном случае как раз поручители для этого и сделаны*». (Антон, юрист.)

Доверие в денежных отношениях между членами общины проявляется в том, что деньги своему человеку (подчас очень большие) даются в долг весьма часто без формальной регистрации сделки. Оформление кредита в кооперативе, как мы видели, не умаляет значения фактора доверия: оно все равно является базовым условием. Но давать взаймы через кооператив более комфортно: кредитору не нужно демонстрировать недоверие к «своему», требуя от него расписку, и не нужно испытывать неловкость, напоминая ему о долге. Лидер кооператива

«Приреченский», ощущая этот конфликт двух систем правил, сформулировал принцип, который их примиряет.

«*Мы назвали эту программу с юмором, неофициально: “Как кума с кумом не поссорить”. Человек дает в долг 30 тысяч, а потом ему неудобно попросить, а если попросит, начинаются ссоры между семьями. Я говорю фермерам: “Если хочешь дать в долг, скажи ему: у меня нет, но через кредитный кооператив я тебе дам”. Вы не поссоритесь: он у вас не брал. А здесь отношения юридические: ему без разницы, кумовья вы или не кумовья*».

Таким образом, имея в качестве посредника кредитный кооператив, «кумовья» становятся «партнерами», не переставая быть «кумовьями». Для этих двух ролей они выделяют разное нормативное и организационное пространство и обозначают границы этих двух пространств: «здесь мы кумовья, а здесь — партнеры».

5.5. Механизмы взаимного контроля

Для сложной совместной деятельности, предметом которой являются финансы, мало быть своим и пользоваться доверием. Кумовья могут ходить друг к другу в гости, и правила предписывают, что кума нужно принять, угостить чаем или водкой, в зависимости от цели визита. Хождение в гости подтверждает *идентичность* — фундаментальную основу общинных отношений.

Вместе с тем делать общее дело сподручнее тогда, когда есть общий интерес и обязанности в рамках этого общего интереса (например, не утаивать от партнеров информацию о новых семенах или удобрениях). В кооперативе «Приреченский» фермеров сплотил общий профессиональный интерес. Они осознают это и часто отмечают в беседах.

«*Помимо ассоциации у нас был клуб по интересам овощеводов. В рамках информационно-консультационного центра. Какие удобрения, какую технику, удобрения — это нас объединяло*». (Виктор Васильевич.)

«*У нас дружно. Бывает, ссоримся, но друг другу помогаем. По технологии, бывает, спорим*». (Алексей Игнатьевич.)

Для членов «Предгорного» важнее, пожалуй, не столько общность в сфере аграрной специализации (в активное ядро кооператива входят и овощеводы, и птицеводы, и владельцы животноводческих ферм), сколько близость статусов (все они – мелкие и средние сельхозпроизводители; богатых хозяйств нет) и общая деятельность в рамках АККОР[6] – здесь она явно активнее, чем в «Приреченском».

«*В администрации никак не хотели, чтобы люди брали земли. Мы там вставали...*» (Никита Антонович.)

Когда «кумовья» одалживают друг другу деньги, неприлично явно беспокоиться отдадут их или не отдадут, а тем более – проверять, как идут дела в хозяйстве. Кооператив не только допускает, но предписывает такой контроль. Само собой, «кумовья» от этого чувствуют большое облегчение: они не суют нос в дела «кума», чтобы узнать всю его подноготную. Неприятная работа по контролю ушла в безличную структуру – в кооператив. Но кооператив не просто контролирует – он помогает решать производственные проблемы, если они возникли. Контролируют хозяйственную деятельность членов кооператива, как правило, наемные служащие. Это прежде всего экономический контроль (проверка правильности документов, оформляемых при покупке средств производства); агротехнический контроль; контроль культуры производства (исправность техники, чистота на фермах, здоровье животных и т.п.). Председатель кооператива «Приреченский» (в соответствии с правилами он избирается на общем собрании членов кооператива) с увлечением рассказывает, как выстро-

[6] АККОР – Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. Общественная организация, созданная для защиты интересов собственников сельскохозяйственных земель. Цели организации – поддержка индивидуальных и коллективных сельских производителей, создание Крестьянского кооперативного банка, формирование цивилизованного рынка сельскохозяйственных земель в России.

ена система контроля – эффективная, дотошная, и вместе с тем не обидная, потому что предполагает помощь.

«*Мы решили, что столкнемся лет через пять с проблемой возврата государственных денег. Некоторые фермеры могут не так сработать, что-то у них не получится. Теперь наша задача – помочь фермерам, чтобы развиваться, чтобы у них было больше стабильности. Поехал наш агроном по полям. Мы знаем, кто что посеял, кто когда вспахал, какие семена и где берет, чем поля обработал. Наша задача – чтобы он вовремя все сделал, в лужу в какую-то не сел...Нам государство дало деньги на 8 лет. Мы даем займы фермерам на год, но так: если у тебя все в порядке, мы пролонгируем еще на год росчерком пера – не надо возвращать кредит, а потом брать другой. Но если ты не платишь проценты или у тебя хозяйство пошатнулось, мы оставляем зазор, чтобы либо выправить дело, либо оформить банкротство и выполнить все процедуры*».

О том, что кооператив контролирует хозяйственную деятельность своих членов, говорили и в «Предгорном».

«*У нас ведутся обследования полей – стоит или не стоит давать кредит. Банк этим не занимается*». (Виктор Игнатьевич.)

Диапазон видов контроля расширяется при наличии альянса кооперативов (кредитный, снабженческий и сбытовой), поскольку необходима координация снабжения и сбыта. Поэтому в «Приреченском» контроль более плотный и системный.

Для фермера очевидна выгода покупки семян и средств обработки земли через кооператив или, по крайней мере, согласования своих покупок: этот контроль является одновременно и помощью.

«*Приходит один фермер, говорит: “Я нашел хорошие семена картошки, по 10.50 за кило наличкой. Денег надо”. Я говорю: “Ты субсидий не получишь”. Посидели, подумали. Я говорю: “А где продавцы эту картошку берут?” Он говорит: “Где-то в Московской области по 7 рублей, сюда привозят по 10.50”. Я говорю: “Давай так: снабженческий кооператив заключает договор с*

колхозом, купит картошку по 7 рублей, все это по безналу оплатит, и ты получишь картошку по 8.50 и субсидию". Мы дальше пошли. Тому фермеру нужно 30 тонн, а...["Приреченскому"] – *100. Я звоню в колхоз, говорю: "Если мы возьмем не 30 тонн, а 130, по 6 рублей отдадите через снабженческий кооператив?" Они говорят: "Отдадим". Вот, 100 тысяч сэкономил. Теперь он получил заем и получит субсидии.. Теперь мы* [снабженческий кооператив] *заключили договора с фирмами, торгующими запчастями, и фермеры берут у них запчасти не напрямую, а через снабженческо-сбытовой кооператив. Для чего? Башка не работает, многие не знают, что не все запчасти субсидируются. Ты отдельный счет-фактуру берешь на субсидируемые детали, отдельно – на несубсидируемые. И мы снабженческо-сбытовым кооперативом фильтруем эти вещи*». (Виктор Васильевич.)

Фермеры, создавшие кооператив «Приреченский», ориентируются на требования потребителя, потому соответствие произведенной продукции определенным стандартам – необходимое условие производства. Свобода поставлять картошку, какую попало, отступает перед экономической необходимостью поставлять ту, какую нужно.

«*Когда продаем картошку на чипсовый завод, есть рамки: 35–40 мм, не больше 90 мм. Она же по трубам идет. При уборке сами сортируем*». (Алексей Игнатьевич.)

«*Если какой-то крупный магазин хочет покупать мясо, он хочет, чтобы это мясо было одинаковым, с одинаковым шпиком, с одинаковой ляжкой. А у частника мясо берут плохо: у одного такой слой сала, у другого – другой*». (Виктор Васильевич.)

Поведение и бытовые условия членов кооператива – самая деликатная область контроля. Их отслеживают, как правило, неформальными способами, но этот вид контроля имеет формальные последствия в виде ужесточения условий выдачи или возврата кредитов.

По-видимому, существуют разные способы контроля для ядра кооператива – тех его членов, которые изначально состояли в родственных или дружеских отношениях, и для вновь вступивших. Представители первой группы информированы

о персональных делах друг друга из межличностного общения и реагируют на неблагополучие, если оно возникает, дружественной или родственной помощью. Информация о ситуации в семьях новых членов кооператива поступает (или должна поступать) от глав сельских советов и служащих кооператива. По отношению к ним реакция более формальна: не давать кредита вообще; помочь выбраться из трудной ситуации посредством специалистов (например, юристов в случае осложнения имущественных отношений в семье) или использовать административный ресурс местных властей.

Объектами контроля являются:

• репутация среди односельчан (человек с дурной репутацией – ленивый, нечестный, скандалист – имеет меньше шансов получить кредит, даже с залогом);

• семейные отношения (разводы чреваты проблемами с поиском должника);

• болезни членов кооператива, членов семьи (чреваты задержками возврата кредита);

• потенциальный отъезд (опасность невозврата кредита);

• склонность к алкоголю (влечет все риски).

«*Местный глава Поселкового совета должен вовремя оповестить нас, когда у этого человека стало плохо: заболели, разводится ли он с женой, собирается уезжать, что-то пошатнулось в хозяйстве. Мы должны об этом все знать. Отвечать будем все. И если у него хозяйство в бардаке, мы не обязаны ему давать кредиты*». (Виктор Васильевич.)

Склонность к алкоголю контролируется наиболее тщательно.

«*Если глава поселкового совета и землеустроитель ставят подпись на заявлении какого-то пропойцы – выдать 100 тысяч рублей, я прихожу к главе администрации района и говорю: "Тот глава поселкового совета и тот землеустроитель не работают, давайте принимать меры"*».

Итак, оборотная сторона взаимопомощи – контроль, поскольку проблемы и неудачи одного хозяина рано или поздно становятся проблемами всех членов кооператива. Таким образом, для членов сообщества расширяется социальное про-

странство, к которому должно проявлять интерес.

Расширение «своего» пространства за пределы хозяйства приводит к тому, что социальная инфраструктура села тоже становится «своей». Например, фермеры – члены кооператива «Приреченский» находят естественным давать деньги на школу, детский садик, амбулаторию.

«*На школу отчисляем постоянно. Надо было холодильник купить в столовую осенью – вложились, купили... Мячи, спортинвентарь. Небольшие суммы. Зимой тяжко, когда сам живешь на подсосе. Но они ж тоже знают, когда можно просить*». (Валерий Иванович.)

Коллективный член «Предгорного» СКК – производственный сельскохозяйственный кооператив «Алабин» – вообще держит на себе всю социальную инфраструктуру хутора: чистит дороги, хранит бензин для школьного автобуса, возит заболевших хуторян в больницу и пр.

Семен: *Дело в том, что наше крестьянское хозяйство, мы еще как, я не знаю, благотворительный фонд какой-то. Дороги пытаемся сделать, на кладбище там песочку подвезти... На наши плечи ложится – вот администрации местной помочь.*

Василий: *Пожар потушить.*

Семен: *Да, пожар потушить, готовы вот пожарку сделать.*

И: *А что значит благотворительно, это что, вы все бесплатно делаете?*

Семен: *Собственно, да.*

Тимофей: *Это образ жизни такой.*

Семен: *Да, это образ жизни. Мы тут родились, мы тут живем, надо как-то помогать. Потому что станица... в основном безработные. Каждый станичник сюда обращается.*

5.6. Заключение

Условием жизнедеятельности кредитного кооператива на селе является не только эффективность менеджмента, на которую, собственно, обращают внимание в структурах государ-

ственного управления и в системах банковского контроля, но и наличие группы лично знакомых и доверяющих друг другу людей. Такая группа может сложиться на базе общности профессиональных интересов, когда, скажем, объединяются производители овощей или зернопроизводители. Базой могут быть родственные, дружеские, соседские связи или членство в общественной организации (в нашем случае – АККОР).

Ядро кооператива – ресурсная группа его членов (более образованные, материально обеспеченные, социально активные) – способно имплантировать жесткие правила финансовой деятельности в систему неформальных норм, сложившихся в сообществе. Эти нормы начинают действовать не только для «своих», но и для более широкого сообщества вновь приходящих в кооператив крестьян, потому что основатели-инициаторы имеют больше возможностей для того, чтобы диктовать правила. И главный ресурс – солидарность, основанная на симбиозе общинных и корпоративных правил, разделяемых членами сообщества. В результате формируется оптимальное сочетание элементов базового доверия, характерных для первичной группы лично знакомых людей, и корпоративной солидарности, основанной на общем интересе.

Община превращается в корпорацию, не переставая быть общиной. Происходят следующие изменения. Родственники, соседи, друзья становятся партнерами. Статус «партнер» влечет переопределение условий и принципов взаимодействия: ощущение общности возникает не только в силу равно разделяемых ценностей и общих эмоционально переживаемых событий (свадьбы, рождения, похороны), но и в силу понимания соотношения общей и частной пользы. Совместное бытие, предполагающее безусловное право на услугу, дополняется принципом обмена взаимовыгодными услугами. В рамки повседневности входит планирование совместной деятельности, которое постоянно нужно уточнять и согласовывать. Согласование облегчается взаимодоверием, основанным на ценностях честности и справедливости, и вместе с тем договорными обязательствами в соответствии с

законом и правилами, регулирующими деятельность кооператива.

Основатели и сравнительно состоятельные члены кооператива, его ядро, создают и поддерживают неформальные нормы, регулирующие деловое и межличностное взаимодействие. Люди, которые бывают вместе лишь время от времени, на общих собраниях членов кооператива – периферийная группа. Они пользуется услугами кооператива, участвуя в его жизнедеятельности минимально необходимым образом.

Сейчас те, кого раньше называли кулаками, зовутся фермерами и хозяевами товарных ЛПХ. Можно сказать, что они – зачаток среднего класса в деревне. Именно фермерам и хозяевам товарных ЛПХ нужны кооперативы, потому что в одиночку они не в состоянии конкурировать с крупными хозяйствами. При этом мелкие и средние сельхозпроизводители занимают в экономике и социальной организации села ниши, которые по определению не могут занять крупные собственники. В производственном секторе – это выращивание трудоемких культур, для которых не приспособлено крупное хозяйство (например, некоторые виды овощей, ягоды). В социальной организации села они играют ту же роль, что и средний класс в обществе в целом: роль противовеса альянсу местных властей с местными олигархами.

Главное состоит в том, что новую организационную структуру в непривычных рыночных условиях создали вчерашние колхозники. Стоит подчеркнуть, что такое удается немногим. Для того чтобы создать новые формы кооперации, оптимальным образом сочетающие личные и коллективные интересы, нужны немалые социальные ресурсы: знания, организаторские навыки, связи и пр. Однако необходимы не только ресурсы, но и разделяемые ценности, в первую очередь ценность сетевой солидарности, оптимальным образом сочетающая общинные и корпоративные принципы. Трудно сказать, вытеснят ли корпоративные институции общинные правила или их симбиоз окажется жизнеспособным надолго.

В табл. 5.1 мы суммируем основные итоги исследования.

Таблица 5.1

Рамки деятельности «кумовьев» и «партнеров»

Индикаторы	Рамки деятельности «кумовьев»	Рамки деятельности «партнеров»
Основа взаимодействия	Общие ценности, общие заботы и радости, т.е. образ повседневной жизни или жизненного мира по А. Шюцу	На основе оценки соотношения пользы для себя и общей пользы, взаимодействие с другими «целерациональное», не по «обычаю»
Структура сообщества	Формируется вокруг авторитетного человека и его ближайшего окружения	Формируется кооператорами в добровольно созданной ими организации, имеющей правовую основу, фиксированное членство, стабильную администрацию
Отношения с государственными и негосударственными организациями	Выстраиваются каждым членом общины самостоятельно; успех определяется наличием индивидуальных	Делегируется юридическому лицу – кооперативу, его администрации
Согласование интересов и взаимных обязательств	Определяются нравственными нормами и репутацией	Определяются договором и репутацией
Ограничители индивидуальных действий	Неформальные общинные нормы	Формальные рамки, установленные законом и уставом кооператива
Роль денег	Обеспечение жизни семьи	Деньги как капитал
Право на услугу	Безусловное, определенное фактом рождения здесь, где жили его предки	Взаимовыгодный обмен
Социальный контроль	Неформальный, фрагментарный, но достаточно жесткий	Формальный, явный, систематический
«Свое» пространство	Ограничено рамками хозяйства	Определяется возможностями влияния на принятие решений в рамках кооператива и опосредовано (через структуры АККОР) на решения властей

Библиографический список

1. *Климова С.Г.* Проект «сельское хозяйство»: оценки и пожелания крестьян // Социальная реальность. М.: ФОМ, 2007. № 5. С. 5–23.

2. *Чеснокова В.* Фердинанд Теннис. Община и общество // Социальная реальность. 2007. № 3. С. 90–105.

3. *Ядов В.А.* Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций. СПб.: 2009. 137 с.

4. *Оберемко О.* Локальная идентичность благотворителя как «территория свободы» // Социальная реальность. М.: ФОМ. 2007. № 3. С. 106–116.

Глава 6

Куда податься молодым? В музыкальные субкультуры

6.1. Постановка проблемы

С развалом СССР государственно-гражданская идентичность и сопутствующая ей система ценностей, составлявшие стержень социализирующих воздействий на личность, потерпели крах. Россия перешла в постсоветский период своей истории и лишилась единого центра, вокруг которого вращалась социальная жизнь. Вместе с тем влияние на личность со стороны общества резко усиливается за счет развивающихся средств массовой коммуникации, и в первую очередь Интернета, что еще более обостряет проблему обретения или выбора человеком собственной идентичности. Противоречивость в средствах и механизмах социализации явно не упрощает процедуру включения индивида в социальную среду.

В отсутствии цельной мировоззренческой системы и общей системы ценностей, в ситуации распада прежнего общества люди сами пытаются придать смысл своей активности, каким-то образом оправдать и сконцентрировать ее. В первую очередь это касается молодежи, у которой потребность в самоутверждении и в осознании себя как личности стоит особо остро. Вхождение в общество осознается молодым человеком как *потребность в социально-групповой идентичности*. И коль скоро традиционные факторы идентификации – шко-

ла, студенческая группа, производственный коллектив, семья и т.д. – перестают играть свою роль, в том числе и ввиду наличия противоречивой информации, формирующей различные точки зрения не только внутри этих образований, но и на сами эти структуры, молодые люди ищут эмоциональную поддержку в сообществах, которые могут им предложить ценностные модели и образцы поведения, придать смысл жизни. Если идентификация личности в рамках формальных групп ослабевает, то идентификация с неформальными, т.е самоорганизующимися группами, в частности досуговыми, напротив, усиливается.

Сегодня есть множество каналов молодежной идентификации, получивших такой статус в результате интенсивного виртуального общения – это и досуговые объединения, и книги, и компьютерные игры и пр. Интернет дает возможность молодежным сообществам разрастись настолько, что они становятся немаловажными как социальные структуры, формирующие определенную систему ценностей, а вслед за ней и социальное поведение. Это позволяет говорить о зарождении определенных субкультурных конгломератов. Тесно общающаяся и взаимодействующая в поле определенных идей группа – тусовка – *формирует свое собственное субкультурное восприятие реальности на основе своего особого образа мира, основанное на групповой идентичности*. То, что мы понимаем под идентичностью в данном контексте, лучше всего описывает ее пространственно-деятельностная трактовка, где под идентификацией понимается то, что мы делаем в пространстве, которое вместе со своей группой считаем своим. Собственно именно потому и делаем. Делание и удостоверяет нашу свободу. Сказанное является лишь парафразом цитаты З. Баумана: «То, что мы на самом деле знаем, – это не мир сам по себе, а то, что мы с ним делаем» [1].

Сегодня одной из наиболее притягательных форм молодежного досуга является музыка. С развитием аудиотехнологий она стала общедоступной, даже более доступной, чем литература – переписать, или скопировать книгу, достаточно проблематично, тогда как переписать диск или кассету можно нажатием одной кнопки. Музыка вмешивается в процесс усвоения повседневности не в качестве звука, текста или изображения, а в виде целостного культурного конгломерата. Отвечая потребностям молодежи и изменяющемуся времени, в тесном контакте с аудиторией (и это непременное условие!) музыка развивается, дифференцируется по разным направлениям и формирует различные социокультурные образования. Музыкальные группы рокеров, готов, эмо, панков – все это совершенно разные миры со своими кумирами, образцами поведения, идеалами и представлениями, взглядами на жизнь и смерть.

Огромную роль в выдвижении музыки на первый план как фактора идентификации среди молодежи сыграло широкое распространение и освоение Интернета. Музыканты были одними из первых, кто начал создавать собственные сайты, где можно было скачать их произведения, в том числе неизданные, и сразу же обсудить. Молодые люди стали искать информацию о любимых группах, общаться на форумах и в чатах на этих сайтах. Там же, в сети, они находили единомышленников в своих городах. Те социальные образования, которые создавались в рамках какого-либо музыкального направления в локальном масштабе, распространялись с помощью Интернета на другие города и даже страны. Они структурировались, приобретая черты субкультуры, прежде всего в силу наличия эмоционально насыщенных и ценностно-непротиворечивых образцов, дающих возможность следовать определенным, одобряемым данной группой практикам.

Вполне понятно, почему мы предприняли исследование этого яркого и достаточно массового явления сегодняшней жизни, одной из особенностей которой является утрата каких-либо идеалов и поиск ценностных ориентиров.

6.2. Особенности объекта и методология

Существует множество молодежных музыкальных жанров, каждый из которых имеет своих приверженцев. Однако нас интересуют только те из них, которые сформировали вокруг себя определенные субкультуры. Тем самым они превратились в опорные центры поиска «своих», т.е. обрели свойства, можно сказать, идентификационных ориентиров в социальном пространстве, в котором семья, государственные социальные институты, церковь не представляются молодым столь притягательными.

Основания отбора кейсов для исследования. Мы определили три критерия, которыми руководствовались при отборе сообществ приверженцев музыкальных жанров для наблюдения. Прежде всего важен вектор взаимодействия музыки и субкультуры. Зачастую целые музыкальные направления возникают именно как следствия субкультуры – например, отечественная фолк-музыка сформировалась в рамках толкиенистско-ролевой субкультуры. Эти направления мы не относим к нашей области исследования, предпочитая ограничить анализ случаями, где музыка формирует субкультуру. Также важно, чтобы в рамках музыкального направления имелись российские группы, поющие на русском языке, поскольку языковой барьер все еще является проблемой в России, тем более в подростковой среде, а социальные смыслы и идеология субкультуры содержится именно в текстах песен. И последний критерий – современность. Под современностью подразумевается существование музыкальных групп определенного направления, в настоящий момент выступающих и записывающих альбомы в режиме реального времени, в данной социально-политической и психологической ситуации, т.е. в данном социальном контексте.

По этим критериям были выделены восемь музыкальных (и, соответственно, субкультурных) направлений: панк-рок, хард-рок (метал), рокопопс, пинк-рок, рэп, рэгги, готическая музыка, эмо.

Источники данных. Были использованы контент-анализ интернет-сайтов (сайтов о музыке и молодежной культуре, сайтов о стиле молодежных субкультр, их истории и догматике, сайтов музыкальных групп и субкультур разных музыкальных направлений, а также множество форумов и чатов членов музыкальных субкультур), интервьюировали приверженцев всех названных музыкальных направлений и использовали тест семантического дифференциала для оценки глубины идентификации со «своей» музыкой и обществом[1] (всего 250 человек). Наконец, автор исследования присутствовала на тусовках разных групп в роли участвующего наблюдателя.

6.3. Предпосылки формирования субкультурной идентичности

При попадании человека в определенную субкультуру процесс формирования его идентичности в ее рамках происходит путем постепенной смены приоритетов картины мира, ценностей и норм. Существуют определенные предпосылки этого процесса. Для смены угла зрения на действительность недостаточно просто попасть в субкультуру, нужно ее воспринять и применить к себе. А для этого необходимы некоторые психосоциальные условия, в которых человек испытывал бы потребность в реиндентификации. Для первоначального слома обыденного, повседневного мировосприятия нужны, как говорилось выше (гл. 1), условия, включающие ситуационную и событийную переменные.

Под *ситуацией* мы будем понимать определенное психосоциальное состояние человека. Возможны длящаяся и внезапная ситуации. *Длящаяся ситуация* – это отсутствие полно-

[1] См. приложение 7 (к гл. 6). Семантический дифференциал (SD) для оценки идентификации респондента с сообществом фанатов своего музыкального направления.

ценной традиционной социализации. Такое может происходить, если ребенок рос в неблагополучной семье (не только в социальном, но и в психологическом смыслах), в условиях, затрудняющих позитивную самоидентификацию, т.е. при которых было непросто принять семейный образец для подражания. Или если ребенок по тем или иным причинам неуверенно или некомфортно чувствовал себя в школе, у него не были налажены адекватные возрасту контакты с ровесниками, не сформировалась досуговая компания сверстников. Обычно к подростковому возрасту человек не чувствует себя полноценным и адаптированным членом общества. Так, один из активистов московского движения панк-рок признался, что в юности ему было очень сложно приспособиться к окружающему миру.

«*Ну я ведь тоже не всегда был таким* (смеется)... *мне раньше все тяжелее давалось... я с детства был вроде как... никому не нужен что ли. Нет, ну одевали меня конечно, кормили... за двойки ругали... но у меня всегда было чувство, что на самом-то деле родителям плевать, они свои проблемы решали... думали, что я ничего не понимаю... а я хоть и маленький был — все понимал... и молчал... раньше все время молчал... в школе тоже как-то... с мальчишками у меня не получалось дружить, я был всегда-то както в стороне немного... потом нашел друзей во дворе... и пошло* (смеется)... *у всех так, наверное... родители опомнились, отправили меня в летний лагерь в Болгарию... еле в самолет запихнули меня... и вот почему-то, именно там я впервые и услышал «Тараканов»*[2]*... сейчас, конечно, они испортились... но тогда... я прям подумал, что я не один на свете, что кто-то понимает это все... все эти проблемы мои, такого дворового пацана, и также думает... мне ведь тоже невесело было так бухать без идеи каждый день... меня прям распирало, я помню...*» (Хлой, 21 год, известный тусовщик в панк-рок среде.)

[2] Известная российская панк-рок группа (делает музыку на грани панк-рока и рокопопса).

Внезапная ситуация — это неожиданный слом повседневности, когда в достаточно короткое время рушится привычная картина мира и сложившийся порядок вещей. Такое часто происходит у подростков при разводе родителей, смерти близких, друзей или любимых, при резком изменении статуса или материального положения семьи, переезде в другой город и т.п. Ситуации слома могут быть разные, однако результат один — сбивается привычный ход вещей, восприятие общества и своего места в нем и, соответственно, рушится прежняя идентификация.

Событие в нашем случае — это факт первого непосредственного столкновения с музыкальной субкультурой, который приобретает особое значение только в случае, если такой контакт произошел в вышеописанной ситуации. Знакомство с субкультурой может происходить двояко.

В одном варианте это понравившаяся песня (ее текст, настроение) или имидж музыкальной группы, артиста (например, прочитав интересное интервью с каким-то исполнителем в журнале, молодой человек захочет послушать его музыку).

В другом варианте — это непосредственное попадание в ситуацию общения с представителями музыкальной субкультуры, а потом уже постепенное знакомство с собственно музыкой. Интересно, что такое общение может длиться достаточно долго, и в этом случае под событием мы понимаем нечто выбивающее из повседневной рутины. Так, одна из фанаток пинк-рока рассказывает следующее.

«*Ленка, это моя лучшая подруга, уже, наверное, года два там тусовалась... да я бывала там, она меня вечно с собой таскала, знакомила с кем-то... но мне все равно как-то было совершенно, я еще много где бывала... ну, думала, каждый как хочет развлекается... вообще не понимала... а потом, после этого...*[девушка говорит о внезапной смерти ее молодого человека в аварии] *не знаю... я долго дома сидела, никак не могла понять, что произошло... месяц, наверное... ни с кем не могла общаться... потом Ленка вытащила меня с собой на концерт*

“Снайперов”[3], *чтобы я развеялась... и я вдруг как-то по-другому на все это посмотрела... поняла что-то... не знаю... и песни мне вдруг такими настоящими показались... я тогда весь концерт чуть не рыдала... после этого пришла сразу все альбомы скачала! Ну и пошло... мне, кстати, только это тогда и помогло в себя придти*». (Света, 19 лет, студентка.)

6.4. Становление практик «своей» субкультуры

Обозначенное девушкой «*ну и пошло*» и есть следующий после завязки период. В это время индивид воспринимает приверженцев субкультуры как референтную группу. Наш герой на этом этапе слушает преимущественно музыку данного направления и постепенно начинает рассматривать музыкальные пристрастия в качестве важной характеристики любого человека. Ему свойственно рассуждать с позиции «*Он*(*а*) *слушает это, значит...*». Особенно важно в это время посещение субкультурных чатов и форумов, где завязывается неформальное виртуальное общение с людьми, которые «*тоже слушают это, а значит, меня понимают*».

В зависимости от типа музыкальной субкультуры виртуальное общение более или менее значимо, оно всегда сопровождается регистрацией на форуме, в чате или вступлением в соответствующее субкультурное интернет-сообщество, что сродни официальному закреплению новых музыкальных пристрастий. В этот период наиболее активно посещаются все возможные и доступные концерты в рамках данного музыкального направления, каждый из которых воспринимается как праздник и шанс попасть в желанную среду. На концертах постепенно начинают усваиваться нормы внешнего вида и атрибуты сторонников субкультуры. Как правило, на себя молодой человек или девушка начинают примерять эти атрибуты постепенно, поначалу только отправляясь на концерты. Так, неофиты растаманы являются на концерт в красно-желто-зеленой одежде – цвета флага Эфиопии. Они любят аксессуары с канабисом[4] (от которых зрелые растаманы, как правило, отказываются), а самые смелые даже заплетают дреды[5]. Готы стараются носить только черные вещи, приходят в восторг от аксессуаров с мистической тематикой, но не всегда осмеливаются их покупать и одевать – пока только смотрят и стараются ходить с угрюмым и грустным выражением лица. Панк-рокеры в этот период скупают любые значки/майки/аксессуары с надписями «punk not dead» или просто «punk», стараются одеваться как можно ярче и заметнее, экспериментируют с прической и пытаются вести себя как можно более шумно и непринужденно.

У металлистов этот период проходит несколько спокойнее, они присматриваются к металлическим аксессуарам и покупают рюкзаки и майки с названиями любимых групп. Эмо, как и панки, в этот период стараются выглядеть как можно более необычно, скупают яркие значки и черно-розовые кеды, учатся подводить черным глаза и постепенно подумывают о том, чтобы покрасить волосы в черный цвет. Любительницы пинк-рока в это время догматически точно одевают толстые кольца на нужные пальцы и вставляют сережки в правое ухо, исключают из гардероба юбки и платья, задумываются о короткой стрижке.

Сложнее всего этот период проходит у растаманов и пинк-рокерш, потому что у них, помимо всего прочего, причастность к субкультуре напрямую связана с серьезным социально-неприемлемым поведением. В субкультуре регги это употребление легких наркотиков, что уголовно наказуемо, а у фанатов пинк-рока – смена ориентации на гомосексуальную (или бисексуальную, поначалу это неважно). Для мно-

[3] «Ночные снайперы» – одна из культовых групп пинк-рока.

[4] Изображение листка марихуаны.

[5] Любимая прическа растаманов – волосы «сваливают» во множество косичек-жгутов.

гих из них период вхождения в субкультуру связан с внутренними переживаниями и метаниями. Они, впрочем, проходят те же стадии, просто им труднее.

Формирование групповой идентично*сти*. Самое интересное на данном этапе формирования субкультурной идентичности — это восприятие незнакомых членов субкультуры как несомненно «своих» и идеализация членов субкультуры и самой субкультуры. Вот что рассказывает представитель фанатов панк-рока.

«*Я когда только начал тусоваться там... ну так, чисто на концерты и так далее, один сначала... ну вот, мне тогда казалось ваще, что все панки такие охренительные, что я прям это... идеальных людей нашел что-ли... что, как будто, если панк — то сразу все, не обманет, не украдет... да и не только это... казалось что прям все крутые такие, умные прям, офигенные. Это потом уже стало понятно, что и панки разные бывают и все такое, и ваще половина левых... А сначала не так...*» (Джем, 18 лет, курьер.)

Постепенно человек втягивается в субкультуру, из референтной идеальной группы она практически становится группой членства. Происходит процесс закрепления, или кристаллизации, новой идентичности, когда фокус восприятия действительности нашим персонажем абсолютно совпадает с субкультурным. Однако чтобы это произошло, необходимы определенные условия, которые не выводили бы «из сетей» субкультуры. В первую очередь — это постоянное прослушивание «своей» музыки, иначе невозможно глубокое в нее погружение. Очень важно наличие постоянного информационного потока субкультурных обсуждений. Обычно это обеспечивает Интернет или знакомые из соответствующей среды, если они уже есть. Содержанием информационного потока является все, что касается субкультуры: это и отчеты о концертах, и закулисная жизнь артистов, и фотографии, обсуждение музыки, отдельных альбомов и песен. Такой поток создает ощущение включенности в общий важный процесс, ядром которого является музыка: она всем (т.е. «своим») нравится и, значит, мы единомышленники; музыка дает ощущение группового «мы», и, главное, с помощью текстов в данных ритмах происходит пополнение словарного запаса в общении со «своими», укрепление субкультурного эмоционального фона, интериоризация норм и ценностей группы в контексте длящейся ситуации. Так, юные растаманы обсуждают свои первые наркотические и антисоциальные опыты: заночевать в сквоте[6], случайно оказаться в Твери, перепутать дни недели. Они стремятся отринуть тщету «Вавилона» — такова их метафора именования современной цивилизации, бессмысленной суеты общества потребления («*Да... а ведь люди это смотрят / покупают / читают*»).

У растаманов не приятно вдаваться в обсуждение текстов песен — во-первых, тексты не отличаются разнообразием, вовторых, в растаманский расслабленный дискурс не входят такого рода оживленные дискуссии. Подразумевается, что все всё понимают — можно только обсудить «слышал/не слышал», «очень/не очень». Эмо и готы, наоборот, постоянно (особенно в Интернете на форумах и блогах) подолгу обсуждают каждую песню и, что важно, свои эмоции и впечатления от нее, с удовольствием обнажают свои переживания, поддерживая формирующую их среду. Пинк-рокерши тоже активно обсуждают песни, но их больше интересует то, что осталось за кадром: «Кому посвящена песня? Какие отношения у певиц?». В их кругах ходят сотни историй о том, как кто-то где-то с кем-то видел артисток, и, разрастаясь и переплетаясь с откровенными текстами песен, они заставляют девушек испытывать желание на себе проверить всю силу этих переживаний. Рэпперы и панки, как и растаманы, не вдаются в подробные обсуждения текстов песен, однако они все же любят нарезать для себя цитаты из них и запечатлять их на любой ровной

[6] Своеобразная община, место, где тусуются и даже живут представители какой-либо субкультуры. Исторически сквотами считаются полуразрушенные здания и прочие никому не принадлежащие места, однако часто сквотом может стать и чья-нибудь квартира или мастерская.

поверхности, обсуждать артистов (их публичную, не интимную жизнь), а с наиболее близкими иногда и делятся своими эмоциями от музыки – правда, не в такой развернутой форме, как эмо или готы.

Непременно следует посещать концерты представителей своего музыкального направления, причем ходят на концерты без особого разбора.

«*Да я сначала вообще везде ходила, где "эмо" было написано... один раз, помню, заболела, а там в "Точке"*[7] *целый фестиваль был... много групп каких-то... я тогда особо и не знала никого, мы с подружкой ходили... так вот, для меня это такая трагедия была, что я не пошла! Я плакала целый вечер... сейчас не так, конечно! Я сейчас подумаю еще несколько раз, прежде чем деньги потратить на билет... не на все хожу, конечно... есть то, на что не могу не пойти, но много и мусора, а не эмо...*» (Оля-Вуди, 15 лет, школьница.)

Постепенно человек начинает попадать в места сбора представителей субкультуры. Как правило, это определенные районы в городе (например, в Москве – Чистые пруды у готов или Пушкинская площадь у любительниц пинк-рока), клубы, кафе и т.д. Попасть туда считается большой удачей, но просто так в заветную среду не явишься, обычно туда приводят. Многие запоминают этот момент навсегда как жизненно важное событие.

«*Я помню, как меня первый раз чувак какой-то, мы с ним на концерте познакомились, привел на тусовку... я так радовался тогда, шел прям и не верил, что попаду... тада на квартире ****[8] *многие собирались... я до сих пор помню, как я вошел... а там от дыма не видно ничего, столько народу... я тогда себя таким маленьким почувствовал, и так захотелось влиться туда, своим стать... все дули*[9]*, а я не знал даже, как подойти... это потом*

[7] Известный московский клуб «Точка».

[8] В целях конспирации респондент попросил не обозначать местонахождения квартиры, в которой долгое время собирались и подолгу жили растаманы. Она, конечно, была не единственной, но одной из самых известных.

[9] Дуть (жаргон) – курить легкие наркотики: траву или гашиш.

уже как к себе домой туда приходил, а тогда...» (Женя-Джа, 16 лет, студент колледжа.)

Еще одна немаловажная деталь – изменение своей внешности в соответствии с требованиями субкультуры. В различных субкультурах существует разная степень необходимости ритуала, но изменять что-то нужно везде. И если такой возможности нет, например, из-за работы или семьи, то появляется серьезное препятствие на пути в субкультуру.

«*Мы рэп слушать вместе с другом начинали, в школе еще... После уроков бежали в гаражи, там уже всегда кто-то был – слушали музыку, играли в сокс, разрисовывали заборы... сами пытались читать чего-то там... некоторые потом пробились – самые упорные... Так вот, а у Женька семья какая-то была... они все гордились своим прадедушкой – не помню, кто уж он там был... Короче, ему не разрешали в трубах*[10] *ходить. Причем серьезно так, вплоть до того, что из дома не выпускали... Мои смирились, даже покупали мне – лишь бы я уж совсем бомжом не ходил... а него – нет... Мы после уроков заходили ко мне, он переодевал мои старые трубы и шли... это сейчас уже мне кажется – какая разница, не в этом дело, а тогда без труб – как без... не знаю... как будто ты не репер. Женек всегда на измене был – мол родители увидят... и один раз правда, шли с пацанами бомбить*[11] *остановку, и прямо на его мамашу наткнулись... она молча отвернулась и ушла, с Женьком такое было... а пацаны стали стебать его, чего мол мамочку испугался... он еще час протусовался и ушел... и больше не ходил туда, стал горными лыжами заниматься... так мы и разошлись...*» (Костя, 18 лет, продавец-консультант.)

И последнее, но очень важное, – наличие свободного времени. Того времени, которое будет потрачено на концерты, тусовки, общение и получение субкультурной информации, прослушивание музыки и т.д. Поэтому подростки, вынужден-

[10] Трубы – очень широкие штаны, одежда рэперов.

[11] Бомбить – рисовывать граффити (баллончиками).

ные работать до изнеможения или учебный график которых плотно забит, редко становятся членами каких-либо музыкальных субкультур.

6.5. Глубокая идентификация с субкультурой

Период полной идентификации с субкультурой — фаза максимальной включенности, которая наступает следом за переходным периодом. Средняя продолжительность этого этапа — 2–3 года. Он включает в себя две переменные: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя — результат описанного выше процесса: осознание индивидом себя как члена субкультуры, которое предполагает стремление к стиранию собственной неповторимости и попытку максимально воспроизвести образ «своего среди своих». Это проявляется во внешности, в суждениях, взглядах, поведении. В этот период юноша или девушка ощущает себя в субкультурной среде как рыба в воде, вполне осознает свою принадлежность к фанатам именно этого направления в музыке, их основной круг общения — субкультурный, они полностью включены во все события, протекающие в субкультуре. Ребята перестают воспринимать остальных представителей субкультуры как идеальных людей, потому что сами уже включены в сообщество и постепенно самоопределяются в его иерархической структуре.

«*Ну да, я гот... и чего... мне кажется, не каждому дано такое...это же надо прочувствовать... но готы тоже разные бывают... эти все малолетки раскрашенные тоже готами себя называют, видела таких на улице?... настоящий гот — он целиком гот... не знаю. Есть, конечно, и те, которые жестят — на кладбища ходят... я не из таких, пока как-то не хочется, не по себе мне от кладбищ... да и кому нужно это — непонятно... но с ними дружим, конечно, все же готы... на фестивалях всяких тоже... лица одни и те же все равно*». (Филипп, 18 лет, студент.)

Субкультура стала естественной реальностью человека, и он перестал относиться к ней с фанатизмом, характерным для переходного периода.

Внешняя переменная субкультурной идентификации — это признание новичка самой субкультурой. Каким образом? От узнавания на улице до большого количества знакомых.

«*Заходишь на тусовку — все свои, всех по-любому знаешь... не имена конечно, но лица почти все точно... как домой... и радостно сразу, что здесь тебя реально понимают и реально помогут всегда и любой, просто потому что он — один из наших... и я сам любому нашему помогу*». (Рома, 19 лет, рэпер.)

Ключевой моментом в признании другими — появление «*субкультурных*» *друзей*. С друзьями знакомятся на концерте или в любом другом месте тусовки. Общение непременно предполагает чат о закулисной жизни артистов, обсуждают песни и их смысл. На таких встречах всегда слушают «свою» музыку. Появление субкультурных друзей символизирует признание, но оно имеет жизненно важное следствие: из досуга субкультура проникает в частную жизнь человека и становится ее непременным атрибутом.

«*Я помню, мне так странно было, когда мы с Хис, с Саней, в Питер первый раз поехали втроем... Я туда не первый раз ехала, но тут... сложно объяснить, но было какое-то ощущение... странно, что ли... ну одно дело в клубах там, вечером, в Интернете... даже гуляли когда — не то... а тут... ну как-то зубные щетки там, еда... не знаю... просыпаться с утра...ноги у кого-то промокли... ну, блин, такие проблемы уже... обычные. И они — странно. Ну это только первый раз так было, сейчас уже странно не с нашими ездить, я тут с группой из универа поехала — жесть... разговорчики... еле вынесла*». (Ира, 18 лет, студентка.)

Важен и еще один момент: имя человека уходит на второй план — на смену ему приходит ник (прозвище), под которым отныне он интегрирован в «свое» сообщество. Некоторых зовут и по имени, но между собой все равно присовокупляют к имени хотя бы интернет-ник — имя, под которым человек появляется на форумах, в чатах и блогах. Например, «Аня-nushka»,

или «Костя-demon» и т.д.[12] На Пушкинской площади, где собираются любительницы пинк-рока, мы провели эксперимент. У всех по очереди спрашивали, знают ли они Машу Семенову. Никто не знал. Единицы спрашивали: «*Какую?.. Ну а как ее зовут?.. Ну, в смысле какую?*». Следующий вопрос был, *знают ли они Мурку* (прозвище Маши). Мурку, конечно, знали все.

6.6. Мировоззренческие пристрастия

В этот период ребята особенно остро проникаются идеологией своей музыки. Парень или девушка могут уйти из дома и поругаться с лучшими друзьями из-за разногласий по этому поводу.

«*Я всех своих друзей-гомофобов разогнала... это не друзья... если я не могу быть откровенна с ними и слушать свою музыку... не могу придти со своими подругами... это их проблемы*». (Лиза, 17 лет, абитуриентка.)

«*Я вообще долго дома не жил... меня вскрывали родители, которые смотрят вечерние новости, открыв рты, сестра со своими тряпками и плакатами из "Дома-2"*«. (Костя, 21 год, учится и работает по специальности.)

«*Мне даже с девушкой пришлось расстаться — хотя я ее любил... Тяжело было... Но она даже не пыталась понять меня. Орала, что скоро я буду жить на кладбищах со своими сатанистами... Я говорил ей, что никакие они не сатанисты, объяснял, что не надо бояться кладбищ, давал слушать музыку... Но она все равно от меня ушла. Ей нравилось ярко одеваться и раздражало, что с ней ходил парень в черном... Сейчас я понимаю, что это было правильно — нам не по пути...*» (Фил, 20 лет, художник.)

[12] В. Ядов: примечательно, что в переписке со своими студентами по электронной почте я нередко затрудняюсь в идентификации автора письма, студенты привычно используют ник, известный их друзьям, но не преподавателю. Про себя называю это понятным в моем поколении термином из лексикона зэка — «погоняло» и прошу ребят начитать письмо с указания на то, кто, собственно, пишет.

Панки. Идеи, которыми живут члены музыкальных субкультур, — разные. Так, в основе панк-рока лежит непринятие существующего общественного порядка, государственной политики. Он формирует девиантно-показное поведение: тусовки на центральных улицах, приставание к прохожим с просьбой помочь деньгами, ночевки в помойках, неряшливый внешний вид и т.д. У панков весьма активная социальная позиция — они хотят переделать общество (а не уйти от него), обличают социальную несправедливость. Из девиантных видов поведения они практикуют курение, активное употребление алкогольных напитков (реже — легких наркотиков). Популярная идея: «они» наверху красиво и богато живут и не имеют ни малейшего представления о жизни народа. Панки не любят попсу (поп-музыку и поп-культуру в принципе) как олицетворение глупости, пошлости, некачественности и нечестно нажитого богатства.

В обществе панков не устраивает «*власть*», «*политический режим, методы работы милиции*», «*жажда денег и агрессивность, которая поощряется сверху*», «*хамство, насилие, взяточничество, цинизм, ментовский беспредел*». То есть то, о чем поется в панк-роке, и то, что изначально было заложено в панковское движение, со временем не изменилось.

Второй важный аспект — это «*чтобы люди быстрее и адекватнее реагировали на события, происходящие вокруг них*», «*создается впечатление, что каждый плевать хотел на все, что в мире происходит*», «*людям — больше активности, заинтересованности в жизни*», «*чтобы все различали тупую ложь из телевизора*». (Представители субкультуры, 14–22 года[13].)

Не характерное для панков недавно появившееся стремление понимать и правильно интерпретировать происходящее в обществе и повернуть людей к этому лицом. Они также выступают против социального неравенства и любой дискриминации. Важно, что все это не имеет прямого отношения

[13] Далее в случаях цитирования нескольких коротких фрагментов из интервью, имеющих общий смысл, это пояснение опускаем.

к ним самим – их не притесняют, не бьют, не дискриминируют, их позиция отличается личной незаинтересованностью. Панки воспринимают мир в целом, а не применительно к своей группе.

Эмо не стыдятся своих эмоций и чувств, не боятся быть настоящими. Привычен для эмо пирсинг в ушах и на губах, иногда подведенные глаза даже у юношей, потому что глаза – это зеркало души. Большинство эмо принципиально не употребляют алкоголь и наркотики, смысл жизни для них – это прежде всего самовыражение, своеобразное откровение перед миром и выплеск эмоций, ярких, сочных и запоминающихся. Общество, в понимании эмо, – жестокий, страшный мир, и единственное настоящее, что осталось – чувства и эмоции, которые они пытаются туда нести. Их социальную позицию нельзя назвать пассивной, она скорее оградительная – эмо отгораживаются от общества, а их позиция по поводу отсутствия настоящих эмоций в мире весьма расплывчата, поэтому ее трудно назвать социальной. Основная проблема для эмо – непонимание и отрицание их культуры окружающими.

«*Мне хотелось бы жить в более лояльном обществе*», «*чтобы общество было более понимающим и дружественным*», «*чтобы старшее поколение как-то более терпимо относилось к нам*», «*изменить отношение людей к тем, кого они не понимают*».

Эта субкультура молодая, поэтому вполне естественно, что у нее еще нет своего места под солнцем среди отечественных музыкальных субкультур, тем более что в последнее время мальчиков-эмо часто бьют за их чересчур женственный вид, называя гомосексуалистами. И в этом заключается определенный диссонанс, который существует в позиции эмо относительно общества. С одной стороны, они хотят нести миру чистые эмоции и непосредственность, а с другой – их обзывают гомосексуалистами и позерами, и они вынуждены закрываться.

Растаманы. Основная цель растаманов – уйти от «Вавилона», что обозначает современную цивилизацию, суету, ложные рекламные и киношные образы, материальные ценности и современное общество в целом. Растаманы пропагандируют филантропию, мир и братскую любовь, спокойствие и вдумчивость. Они узнают «своих» издалека по одежде (в ней или аксессуарах обязательно присутствуют зеленый, желтый и красный цвета) и/или дредам. Растаманы верят в Бога и чаще называют его Джа. Однако это течение не является религией. Основное средство реализации и неотъемлемый атрибут данной культуры – курение «травки» или гашиша, воспринимаемое как инструмент личностного совершенствования.

Претензии растаманов к обществу часто носят неконкретный и даже несколько утопический характер.

«*Изменить власть и отношение власти к своему народу*», «*политику убрать из жизни*», «*настоящую демократию устроить, свободную*», «*убрать всех политиков*», «*изменить законодательство*», «*все правительство – обман, государства нужны только для новых войн*».

Под изменением законодательства и демократией подразумевается легализация употребления марихуаны. Многие считают, что нужны следующие меры.

«*Отменить всяческое чувство долга и злости, чтобы люди перестали друг друга бояться*», «*научить людей доверять друг другу и делать только добро*», «*способствовать высвобождению творческих и духовных сил масс*», «*добавить непрерывности осознания, что все мы – одно*».

Многие говорят о необходимости «*вернуть людям веру в Бога*», «*больше веры*», «*чтобы каждый открыл для себя Бога*». Какого Бога, они не уточняют, однако большинство имеют в виду Бога православного либо просто некую абстрактную сущность – необходимый атрибут растаманской культуры.

Готы. Мировоззрение готов можно определить как особый романтично-депрессивный взгляд на жизнь, отражающийся в поведении (замкнутость, частые депрессии, меланхолия, повышенная ранимость), восприятии реальности (мизантропия, утонченное чувство прекрасного, пристрастие к сверхъестественному), отношениях с обществом (непри-

тие стереотипов, стандартов поведения и внешнего вида), антагонизме с обществом (но не демонстрационный), изолированность от него. От общества готы хотели бы:

«*Чтобы можно было заниматься любимым делом, не оглядываться каждую секунду, опасаюсь, что тебя не поймут. Либо самой перестать думать об этом. Мне хотелось бы сделать его чуть больше похожим на сумасшедший дом в том плане, что для каждого возможна чуточку своя реальность, каждый имеет на нее законное право, а не идет ради нее на вполне значимые жертвы. Меньше регламентации жизненных сценариев. Чтобы иногда можно было уходить не прощаясь, иногда просить прощения внезапно, просто так*».

«*Хотелось бы, чтобы у людей было меньше предрассудков и стереотипов, всяческих фобий по отношению к другим людям: люди часто не принимают то, что, по их мнению, не правильно, то, чего они не понимают*».

Такая позиция является следствием несколько вызывающей субкультуры готов – люди обычно отрицательно относится к черным эксцентричным нарядам, выкрашенным белой краской лицам, огромным ботикам с шипами и сумкам в виде гробов. Многие считают их сатанистами из-за крестов в их символике. От готов шарахаются на улице, их не воспринимают как нормальных людей. Однако некоторые готы видят проблему своей изоляции и в общественном устройстве.

«*Обязанность служить ничему. Лицемерные ценности, бессмысленные цели в жизни*», «*тотальный обман, недобросовестное выполнение работы*», «*хотелось бы попытаться заставить вращаться умы не только вокруг системы тряпок – жратвы – квартиры – машины. Но мне кажется, что это невозможно*», «*хорошо было бы частично демистифицировать социальную реальность, избавиться от отживших или мешающих жить конструктов, стереотипов*», «*установить более стабильные и понятные каждому нормы морали и этики*», «*хотелось бы абсолютно перестроить общество, его принцип и нормы*», «*хотелось бы, чтобы все строилось не на деньгах и вранье, а на доверии и добре*».

Однако (и это самое главное), обозначив эти проблемы, они тут же добавляют:

«*мне, честно говоря, все равно*», «*у меня есть те, ради кого я живу, остальное мне по боку*», «*стоит создать общество себе подобных и замкнуться в нем*» и даже «*хотелось бы вообще обойтись без общества, пусть ради этого придется умереть всем его членам*».

У некоторых совсем экстремистские пожелания.

«*Убрать из мира целый ряд предметов и людей, которые делают этот мир значительно хуже*» и «*оградить общество от наркоманов, инвалидов, пенсионеров и прочих убогих*».

Общество готы видят как некий ограничивающий их конструкт, и не более того. Они не воспринимают себя активными, способными улучшить общество, потому что они просто не включают себя в него – есть общество как нечто чужое, а есть – они.

Пинк-рокерши примеряют на себя воспеваемую их музыкой лесбийскую субкультуру[14], и их основными общественными претензиями становится гомофобия и нелегализованность гомосексуальных отношений.

«*Нетерпимость людей к тому, чего они не понимают*», «*гомофобия*», «*поменьше фобий и ярлыков*», «*легализовать гомосексуальные браки*», «*чтобы государство не было гомофобным*».

Так говорят почти все девушки. Интересно, что исходя из интервью с теми, кто упоминал гомофобию как проблему, сами они не сталкивались с ней и чаще всего своим поведением наоборот стараются провоцировать людей на гомофобию с целью доказать собственную уникальность. Другие социально-политические, как и морально-этические,

[14] Однако не стоит смешивать данную субкультуру с гей-лесби-движением в России, ибо, несмотря на то, что у них много общего, последние их не признают, называя «поклонницами». Тем не менее трудно провести между ними четкую границу, так как в итоге все они общаются, бывают в одних и тех же местах и очень часто «поклонницы» остаются в этой тусовке, даже перестав слушать и любить пинк-рок.

требования и недовольства у пинк-рокерш отсутствуют. Музыка для них — это основа субкультуры и образ жизни.

Рэп — музыкальное направление с наиболее развитой так называемой хип-хоп культурой, которая пропагандирует жизнь улиц. Субкультура имеет достаточно четкую социальную позицию — рэперы против власти, и все негативные социальные явления в обществе рассматривают как результат отвратительной деятельности государственного аппарата, который обозначают глаголом «продались».

«*Вы знаете их, сидят в парламенте, народ спивается, их лица все кривляются...*»; «*Для вас война — лаве, а не чужое горе, муки тысяч в трех минутах репортажа — это лажа, противно видеть, как у вас этот процесс отлажен, даже на заборе правды больше, чем в ящике навалено...*» (Часто цитируемые тексты песен.)

Однако рэперы не хотят переделывать общество, они создают в рамках него свое собственным творчеством — граффити, танцами (брэйк-данс) и идеей свободы, отсутствие которой так тяготит их в обществе.

«*Очень мало свободы, личность пытаются засунуть в рамки*», «*хотелось бы больше свободы*», «*больше возможностей для самовыражения*», «*общество по своей сути несвободное, хочется поменьше рамок*», «*живи и дай жить другим, чтобы все это поняли и не парили мозг*», «*чтобы не учили жить, свободы побольше*».

Свобода, по мнению рэпперов, — это не демократия или что-то похожее. Свобода — это внутреннее состояние души, которое позволяет переносить любые жизненные невзгоды.

«*Моя свобода в моей крови, моя свобода в моей боли, моя свобода в моей любви, моя свобода в моей воле*». (Текст песни.)

Резюме. Несмотря на разное идейное содержание музыкальных субкультур, основные особенности образа мыслей данного периода у них совершенно одинаковые. Во-первых, это жесткое разграничение «мы — они», где «мы» — это члены субкультуры, «они» — все остальные. Фанат позиционирует себя в обществе в первую очередь как член субкультуры. Для

него исключительно важным становятся свои и чужие музыкальные пристрастия, это основное, что человек может сказать о себе, ведь субкультурная принадлежность — это то, что отличает его от других. Фанаты слушают исключительно музыку своего субкультурного направления и стараются приучить к ней окружающих друзей, семью и т.д. Концерты и места сбора воспринимаются как «свое» пространство, здесь человек чувствует себя наиболее комфортно.

6.7. Будущее субкультурной молодежи

Как уже было сказано, период активной субкультурной идентификации не длится вечно: не больше 2–3 лет. После этого абсолютное большинство, обретя необходимую идентификацию, постепенно отходят от своей субкультуры. Сначала начинают слушать не только «свою» музыку, а потом часто и вовсе перестают ее слушать. Начинается процесс интеграции в общество (желание вписаться в общество), постепенно перестают посещать все концерты и мероприятия, потому что там «*ничего нового*»; расстаются почти со всеми друзьями по прежней тусовке, ибо их связывала лишь субкультура. Субкультурная идентификация слабеет и вовсе сходит на нет.

«*Да мне курсе на пятом уже не до этого стало... Там уже диплом, работа... а я в трубах хожу, как подросток... переросла я это, что ли... другие интересы появились — захотелось деньги зарабатывать, хорошо выглядеть... сначала рэп мне помогал, а потом я и без него отлично научилась жить. Сейчас иногда смотрю на школьниц в трубах — идут такие, думают, что в мире больше ничего не существует... и я такая была... смешно... но с удовольствием вспоминаю...*» (Александра, 23 года, менеджер по проектам.)

«*Мы с Машкой как-то вместе перестали с готами... познакомились на dark-вечеринке, сначала только этим и жили вдвоем... так радовались, что понимаем в этом друг друга — до этого*

у нас не складывалось как-то с пассиями... а тут прям — единение... но постепенно мы так залипли, что стали понимать, что нам и не грустно совсем... что приходится как-то нарочно подстраивать себя под настроение песен... и одежда эта — то наоборот нравилось, что люди от тебя чуть не в обморок падают, а тут работа нужна — жить отдельно сильнее хотелось, чем людей шокировать... так постепенно и отвалились... к нам уже мало кто из готов приходил — мы не вписывались в мировоззрение, что ли... как это называется (смеется)... *а когда Машка забеременела, то мы вообще перестали все это слушать... пережили как-то уже... а ребенку-то куда такой депресняк... но я благодарен тому периоду — мы бы никогда не познакомились иначе...*» (Дмитрий, 24 года, переводчик.)

Сложнее у растаманов и пинк-рокерш — у них отход от субкультуры связан и с серьезным изменением жизненных практик. Растаманы сильно сокращают употребление легких наркотиков, перестают придерживаться позиции, согласно которой общество — «вавилонская суета» и начинают к нему приспосабливаться: ищут работу, ходят в рестораны, постепенно отказываются от дредов и канабисовой символики. Это оказывается «*прожитым*» и «*детским садом*».

Пинк-рокерши, как и все, постепенно расширяют сферу музыкальных интересов и находят меньше нового в тусовках, перестают фанатично носить кольца и серьги в авторизованных местах, однако для большинства переломным моментом все же является появление парня, с которым они начинают встречаться.

«*Я уже давно начала уставать от этого... Все чаще появлялись мысли, что это не так и круто... девчонки на Пушке*[15] *обсуждают все ту же Арбенину с Сургановой*[16] *... сколько можно... смотрела на друзей — приходили мысли, что и с мальчиками может быть неплохо... моя подруга со своим молодым человеком*

[15] Пушкинская площадь – место сбора лесбиянок и любительниц пинк-рока.

[16] Диана Арбенина и Светлана Сурганова – идолы пинк-рока.

тоже ездила в Питер... но все равно тянуло к своим...на концерты ходила больше по привычке — типа ну надо сходить... Больше стало обычных друзей появляться, я все-таки изменилась за это [проведенное в субкультуре пинк-рока] *время... пообщительнее стала... и они так мной интересовались, такие разные были — мне уже и неинтересно казалось с одними девушками тусоваться... а потом появился Сеня... сразу все изменилось* (смеется)». (Аня, 20 лет, студентка).

Конечно, части субкультурной молодежи все же не удается нормально социализироваться. В каждой из них есть свои опасности — некоторые растаманы начинают употреблять тяжелые наркотики, пинк-рокерши становятся активистками гей-движения, готы увлекаются сатанизмом и мистицизмом, панки становятся преступниками. Но таких несоизмеримо меньше чем тех, для кого музыкальная субкультура всего лишь этап. Глубокий, рискованный — но этап. Конечно, мало кто забывает такой свой юношеский опыт, и он во многом формирует все дальнейшую судьбу человека, однако делает свое дело — помогает молодежи вписаться в общество, что в одиночку часто невозможно.

Существуют исключения. Некоторые не отходят от субкультуры ни в ту, ни в другую сторону и существуют в ней почти до старости, однако таких единицы, и они не воспринимаются адекватно ни в рамках субкультуры, ни в обществе. Если экстремально выглядящий и думающий подросток в основном принимается в обществе как относительная норма, то взрослый с подобными привычками — явная девиация. Фрагмент из протокола наблюдения на фестивале «SunShineReggey» (Санкт-Петербург, 2006 г.): «Присутствовал дедушка лет 70, борода у него была заплетена в дред[17] , одет он был в красно-желто-зеленое[18] , сидел на земле, улыбался и

[17] Дреды – типичная африканская прическа, когда волосы сваливают в «косички» диаметром около 1 см.

[18] Красный, желый и зеленый – цвета эфиопского флага, такие цвета носят растаманы.

ничем не отличался от окружающей его молодежи. Вот фразы, которыми окружающие растаманы его характеризовали. «*Ну дед дает!*», «*Ничего себе, ему лет-то сколько?!*», «*Видел дедулю сумасшедшего?*» и т.д. Со всеми желающими дедушка общался с радостью, на вопрос, что он здесь делает и как себя ощущает, ответил так: «*Мне нравится, среди молодежи... да, везде езжу... сам из Питера, сейчас вот в Москву попал... автостопом конечно! И травку курю, как же! Хорошо тут, музыка... детей нет конечно, это не для меня! Ха-ха-ха какая пенсия, это у тех, кто работает там чего-то все... а я расслаблено... Джа ведь все посылает, что нужно – кто-то приютит, кто-то накормит...*» (Гена, 73 года, пенсионер, по его словам, пенсию не получает.) У этого персонажа идентификация с субкультурой сохранилась на всю жизнь.

Библиографический список

1. *Бауман З.* О постмодерне // Социологический журнал. 1994. № 4. С. 70–79

2. http://livejournal.com/; http://vkontake.ru;

3. Панк-рок:http://faqs.org.ru/music/styles/punk.htm; http://punk-united.narod.ru/anarhia/1.html; http://www.antipunk.com/article/istorija_pankov_i_pank_roka; http://punk.com.ua/; http://www.punkgazetka.ru/vudstok_05_01_16_photo.htm; http://rockpank.narod.ru/; http://www.tenisvobody.tk/; http://hardpunk.narod.ru/Photo_Konczert.htm; http://www.punk-forum.net/index.php?showtopic=2333; http://punk.ru/forum/topic.php?forum=2&topic=1239&start=1#1176923594;

4. Хард-рок: http://eclub.kirovcity.ru/index.shtml; http://www.rockhell.spb.ru/; http://www.epidemia.ru/book.php?op=list&pg=3; http://faqs.org.ru/music/styles/rock_club.htm; http://legion-fanclub. narod.ru/;

5. Рокопопс: http://nashe.ru; http://forums.amdm.ru/index.php?s=f58f0f2bd22195ea744c89bb73782935&act=ST&f=18&t=3829; http://www.chart.ru/chart.php3; http://www.rock.ru/rusrock.html; http://www.nneformat.ru/forum/viewtopic.php?t=3712;

6. Пинк-рок: http://aprel.pp.ru; http://www.feminist.org.ua/about/projekt/tabir2004/tabir2004_5.php; http://snipers.net; http://butch.ru; http://surganova.su

7. Рэп http://faqs.org.ru/music/styles/rap.htm;http://www.subculture.ru/; http://streetlife.ru/; http://rapworld.plus.ru/; http://rapartage.narod.ru/ ; http://www.soundcheck.ru/products/; http://starrap.narod.ru/

8. Рэгги http://jahdivision.rinet.ru/; http://www.reggaestan.ru/; http://reggae.ru/

9. Готическая музыка http://faqs.org.ru/music/styles/gothcult.htm; http://dark.gothic.ru/dvar/russian.htm; http://music.gothic.ru/interv.htm; http://www.darkwaver.com/subculture/; http://www.darklinks.com/

10. Эмо http://emo.nnov.ru/?id=10; http://emokidz.ru/; http://losty.ru/articles/emo.php

Глава 7

Проблемы самоопределения предпринимателей-благотворителей

7.1. Концептуальные рамки исследования

7.1.1. *Локальная идентичность*

Центральное понятие этой главы — локальная идентичность. Мы будем говорить о локальном аспекте социальной идентичности, следуя концепции Г. Тэджфела, обоснованной рядом экспериментальных исследований в логике когнитивной социальной психологии. Г. Тэджфел в 1972 г., ссылаясь на разночтения понятия идентичности, предлагал под социальной идентичностью индивида подразумевать «знание о своей принадлежности к определенным социальным группам, эмоциональную и ценностную значимость, происходящую из этой принадлежности» [7, с. 292]. Именно эта *узкая* трактовка была положена в основу целой серии исследований, где было показано: элементарное, поначалу лишенное каких-либо осознаваемых целей и интересов, различение окружающих людей на категории (категоризация, классификация[1]) порождает идентификацию с одной из групп, а групповая идентификация в свою очередь вносит существенные изменения в социальное поведение индивида(ов).

[1] *Г. Тэджфел* — один из лидеров когнитивистстской психологии.

Ценность такой узкой трактовки ключевого понятия заключается в том, что она задает ориентир — субъект из своей индивидуальной перспективы категоризирует социальное пространство и определяет свое место в нем. Это и есть самоидентификации по отношению к определенным социальным группам. Различать две трактовки идентичности (самосознания) считает необходимым, например, Л.М. Дробижева: согласно узкому пониманию идентичность — это простое самоотнесение к группе, а в широком понимании простое самоотнесение дополняется представлениями о своей группе, о ее языке, культуре, истории, государственности и т.п.

Дополнение этого списка представлений «интересами, осознаваемыми личностью, группой как этническими» позволяет работать с идентичностью как с установочным образованием, включающим когнитивный, эмоциональный и регулятивный (поведенческий) компоненты. Это дополнение расширяет объяснительные возможности концепта идентичности, дает возможность, в частности, объяснять случаи, в которых фиксируемые, проявляемые вербально когнитивные компоненты, не связанные с соответствующими интересами, могут не реализовываться в поведении [4, с. 10–11]. Например, объяснить знаменитый парадокс Лапьера[2]. Хотя Л.М. Дробижева исследует этническое самосознание (идентичность), аналогичное деление полезно и для всех остальных аспектов социальной идентичности. Широкая трактовка не противоречит узкому пониманию, но вырастает из него, расширяет объяснительные возможности концепта.

[2] Американский психолог Лапьер в натурном эксперименте установил, что, заявляя о готовности к определенному поступку в разные по уровню вовлеченности в реальную ситуацию действия, люди вовсе не поступают так, как сказали экспериментатору.

7.1.2. *Пространственно-деятельностная трактовка идентификации*[3]

Один из вариантов широкого толкования, как мы предлагаем его называть, – пространственно-деятельностная перспектива, в которой увязываются поведенческий и когнитивный компоненты социальной идентичности в диалектике их взаимообусловленного становления – прописан З. Бауманом [1, гл. 1].

Размышляя о специфике социальной реальности – предмете социологии – и о случайности границ между научными дисциплинами, З. Бауман пишет: «То, что мы на самом деле знаем, – это не мир сам по себе, а то, что мы с ним *делаем*». Нет в человеческом мире естественных, данных от природы границ между пространством социологии и пространствами других наук; границы порождаются разделением труда между учеными [1, с. 11].

Эту пространственно-деятельностную логику З. Бауман распространяет на повседневность: «Может оказаться... что, если я, скажем, британец и мой родной язык – английский, то уютнее всего я чувствую себя дома, среди людей, говорящих по-английски. <...> В другом месте... я не могу *свободно* общаться, не понимаю смысла того, что делают другие люди, и я не знаю, что мне самому делать, чтобы выразить свое намерение и достичь желаемого результата. Я чувствую себя растерянным... не только при посещении других стран. Подобно этому, выходец из рабочей семьи может чувствовать себя *неловко* среди богатых соседей из среднего класса» [1, с. 29].

Не будет большой смелостью утверждать, что логика З. Баумана применима не только к камерным сообществам, но также к большому и очень большому городу. *Качество отношений* может быть разным, а *переживания* от них сходные.

[3] На этой основе конструировался гайд интервью. См. приложение 8 (к гл. 7) «Инструкция интервьюеру и путеводитель интервью с предпринимателями».

Тезис первый о делении пространства. В ходе социализации индивид научается делить социальное пространство на «свой» и «чужой» локусы. «Свой» локус дает ощущение уюта и свободу действия. В «чужом» локусе – ощущение неловкости и отсутствие свободы. Каково происхождение уюта и свободы? Повседневность размечается границами в ходе нашей жизнедеятельности – во взаимодействии с другими людьми, которых мы считаем «своими». «Именно в этой группе я наиболее полно могу осуществить свою свободу (...выбрать способ действия, приемлемый для других и вполне соответствующий ситуации). <...> Научив меня своим способам и приемам, моя группа позволяет мне на практике действовать свободно» [1, с. 29].

Тезис второй о свободе действий. Свобода происходит из повседневной, деятельной, групповой идентификации – совместного (вос)производства, или конструирования, принадлежности индивидов к своей группе.

В силу своего деятельного характера идентификация – это не просто то, что мы знаем о себе, о своей группе и о своем (вместе с группой) месте в мире. Идентификация – это то, что мы делаем в пространстве, которое мы вместе со своей группой считаем своим. Собственно именно потому и делаем. Повторю З. Баумана: «то, что мы на самом деле знаем, – это не мир сам по себе, а то, что мы с ним *делаем*».

Тезис третий: пространственно-деятельностное определение социальной идентификации. Идентификация – это социальное (групповое, совместное, не обязательно скоординированное, но ориентированное друг на друга) повседневное, деятельное (вос)производство, или конструирование, принадлежности индивидов – многих «Я» – к своей группе.

В терминах феноменологической социологии можно сказать, что деятельная идентификация имеет место тогда, когда мы с напряженным вниманием относимся к пространству своей группы и тем самым делаем ее мир реальным [2, с. 40–41]. Делаем мир реальным для себя и демонстрируем эту реальность другим людям своим поведением. Напряженное вни-

мание к миру в то же самое время делает реальным и индивидуального деятеля. «Self» переживает себя как реальность в реальном мире – вместе с реальным миром.

В этом случае достигается целостность когнитивного, эмоционального и поведенческого (регулятивного) компонентов идентичности (самосознания). Правда, ощущение целостности – это материя для разговора преимущественно в терминах персональной, а не социальной идентичности. Однако здесь мы можем вспомнить тех авторов, которые подчеркивают, что деление на социальную и персональную идентичность является аналитическим и подходит не для всех задач.

Этой целостностью в возможности свободно действовать в «своем» пространстве мы обязаны прежде всего себе (напряженное внимание требует волевого усилия) и «своей» группе. А также группам «*чужих*». «Научив меня своим способам и приемам, – пишет Бауман, – моя группа позволяет мне на практике действовать свободно. Но тем самым она ограничивает эту практику своей территорией». И чуть выше: группа «ограничивает мою свободу действий в огромном, плохо размеченном, зачастую отталкивающем и пугающем пространстве за пределами группы» [1, с. 29].

Тезис четвертый: свобода внутри – несвобода вовне. Свобода действовать на своей территории означает отсутствие свободы, несвободу вне (вос)производимых (конструируемых) пределов своей территории. Отсутствие свободы, неуверенность, разумеется, есть субъективно оцениваемый результат социальных взаимодействий и непреодоленных (или непреодолимых) противодействий, в том числе и на институциональном уровне. Верно, что институты как ограничительные рамки взаимоотношений между людьми «задают стимулы для тех или иных проявлений индивидов и обществ» [6, с. 12]. Но верно и то, что те же институты препятствуют другим проявлениям, а значит, ограничивают территорию свободы.

Следствие об эффектах несвободы. Отсутствие свободы препятствует позитивной, деятельной идентификации. В результате либо территория свободы сжимается, либо ведется поиск иных, превращенных выходов для активности.

Итак, в условиях несвободы для позитивного действия идентичность вместе с территорией свободы, подобно шагреневой коже, сжимается. Согласно национальным опросам 1992–2002 гг. «именно первичные группы (близкий круг общения, включая семью, друзей и товарищей по работе) составляют устойчивый комплекс групповых идентификаций» россиян, «главными ресурсами выживания остаются персональные сети общения: круг знакомых, вызывающих доверие» [3, с. 8, 9].

7.2. Особенности благотворящих предпринимателей

Объект изучения. Эмпирическим объектом исследования стали предприниматели-благотворители. В 2006 г. в рамках проекта «Создание благоприятной среды для развития благотворительности в Подмосковье»[4] в трех наукоградах по несистематической выборке было взято 90 полуструктурированных интервью (по 30 в каждом городе) у представителей малого бизнеса, практиковавших благотворительность в масштабе городского сообщества.

Поиски идентичностей благотворителей. Материалы интервью с представителями малого бизнеса, собранные в ходе исследования в малых городах Подмосковья, показали, что позитивная локальная идентичность формируется при наличии определенных ресурсов, обеспечивающих соответствующий кругозор. Предприниматели, ведущие благотворительную деятельность, – люди по своему ресурсному обеспечению далеко не последние в своих местных сообществах. Их занятия –

[4] Проект был поддержан Канадским фондом «Гражданское общество». (Подробнее см. [5, с. 6–7].)

предпринимательство и благотворительность — по определению связаны с выходом в широкое социальное пространство[5]. Однако нельзя сказать, что имеющиеся у них ресурсы стопроцентно обусловливают позитивное восприятие этих лиц в локальном (городском) сообществе.

Собранные данные позволили выделить два уровня деятельной локальной идентификации наших героев, различающиеся масштабом благотворительной деятельности и, соответственно, границ ответственности.

После нескольких попыток экспериментирования мы нашли адекватным вопрос: «Видите ли вы разницу между личной благотворительностью и благотворительностью предприятия?»[6].

Карман неделимый и делимый. Принципиально важным для масштаба деятельной локальной идентификации является развитость бизнеса. На прямой вопрос о том, видят ли предприниматели разницу между личной благотворительностью и благотворительностью предприятия, мы получили два типа ответов: разницы нет и разница есть.

Обычный аргумент в пользу первого варианта: предприятие личное[7], поэтому карман — один.

«*Я один, поэтому все из своего кармана*». (Д.)[8].

[5] Ясно, что экономическая деятельность — не единственное «поле свободы» для складывания локальной идентичности. Политическая, культурная и другие виды деятельности также открывают пространства для формирования «территории свободной деятельности»; в частности, площадками для формирования могут служить кружки художественной самодеятельности.

[6] Масштаб благотворительности связан с развитостью бизнеса (и широтой кругозора). Однако поскольку в выборку попали предприниматели, работающие в разных отраслях, классификация по этому критерию потребовала бы дополнительных сведений.

[7] «Личное» употреблено вместо «частного» сознательно. Важно сделать акцент не на терминологическую точность, а на специфический взгляд этой категории предпринимателей на свое предприятие как на *личную собственность.*

[8] В скобках содержится указание на город (Д. — Дубна, Ж. — Жуковский, Ф. — Фрязино).

«*Предприятие маленькое, мои личные средства и средства предприятия в одном кармане*». (Ф.)

Отсутствие различий между личной благотворительностью и благотворительностью предприятия основано на том, что бюджет бизнеса воспринимается как расширенный бюджет домашнего хозяйства — как единый внутрисемейный бюджет, имеющий специфические статьи доходов и расходов от рыночной деятельности. Принципиальное в данном случае отличие домашнего хозяйства от не домашнего заключается не столько в размере, сколько в том, что во втором случае владельцы частных предприятий вместо одного бюджета видят два: личный доход и прибыль предприятия.

«*Конечно, есть разница. И мое предприятие занимается благотворительностью, и я лично. То есть помогаем из прибыли предприятия, и лично я помогаю своими личными деньгами*». (Ф.)

«*Конечно, большая разница. Что там говорить! Благотворительность предприятием осуществляется за счет прибыли, а личная — отрываешь деньги от семьи*». (Ф.)

«*Конечно, провожу. Это разные вещи. Сама я могу помочь из своих доходов, а предприятие должно иметь возможность это делать, но тоже ограничено в своих возможностях состоянием бизнеса*». (Д.)

В последнем высказывании специально подчеркивается, что предприятие должно иметь возможность вести благотворительную деятельность. За этим различением стоит принципиальная разница в отношении *к личному доходу и к прибыли предприятия*; предприниматель как бы говорит: в случае чего сам(а) я могу ужаться в своих потребностях, а предприятие — нет. Эту разницу еще можно выразить через понятия *личной* и *корпоративной* благотворительности.

Личные мотивы. Всякая благотворительность целиком связана с теми ролями, которые предприниматель готов играть. В первом случае это «домашние» и смежные с ними роли: надежного друга, доброго соседа, отзывчивого человека и т.п. Связанные с этими ролями мотивы — личностные, они коренятся в межличностных отношениях. Именно играя «домаш-

ние» роли, предприниматели помогают школе, где учатся их дети, поддерживают воинское братство, в котором много школьных товарищей и т.п.

«*Вот не так давно обращалась за помощью школа №..., на эту просьбу я, естественно, откликнулся, там учатся мои дети*». (Ж.)

«*У нас есть Афганское братство, в котором состоят многие мои приятели, с которыми я учился в одной школе. Поэтому, если они ко мне обращаются, я никогда им не отказываю. Так было при сборе средств на создание мемориала погибшим в Афганистане воинам*». (Д.)

На основе двух последних высказываний можно сделать важное уточнение об *объективном* масштабе ответственности: личный характер мотивов благотворительности не означает категорическое ограничение кругом персонально дорогих, персонально знакомых лиц, хотя явный мотив связан именно с узким кругом «своих».

Очевидно, что, если предприниматель покупает, например, шторы в класс, где учатся его дети, фактически шторами любуются и остальные ученики. Если в воинском братстве состоят мои бывшие одноклассники, выжившие в Афганистане, то мемориал погибшим буквально строится не им, не тем, кого благотворитель лично знает. Фактические границы братства шире, но они видятся все-таки сквозь призму личных отношений. Таким образом, границы воинского братства автоматически распространяются и на дальних членов городского сообщества, но явный мотив связан все-таки с ближними.

Здесь можно говорить о формировании *собирательного образа* воинского братства, который объективно по объему может совпадать с *целостным образом*. Разницу между собирательным и целостным уместно определить через противопоставление индивидуалистского и холистского понимания общества. В обоих случаях объект один и тот же, но адресаты помощи субъективно разные, что проявляется в разных режимах аргументации».

Адресная помощь ближнему не требует общественного признания дающего, достаточно выражения личной благодарности, даже заочной.

«*Получатели помощи всегда очень благодарны, но со многими я вообще никогда не сталкиваюсь: помогла и забыла*». (Д.)

«*Я оказываю помощь, потому что детям это доставляет радость*». (Ж.)

В таких случаях работает модель личного запроса. «*Естественно* [делаю различие]. *Я как бы помогаю тем, кто обращается ко мне лично. Предприятия, ну естественно, предприятие – это предприятие*». (Ф.)

Именное письменное обращение «Уважаемый Имярек» к предпринимателю как к одному из многих бизнесменов со стороны администрации или других посредников с просьбой оказать помощь на большое дело воспринимается без энтузиазма. Потому что в большом деле не различить конкретно ни ближних, ни дальних. И тут дело не в гордыне, а в желании удостовериться, что оторвал от своей семьи/предприятия не зря.

«*Мы купили там, детские кроватки, тысяч на 70... Я считаю, что надо покупать что-нибудь, от чего будет реальная польза. Потому что неизвестно куда иначе деньги уйдут. Мы же должны конкретно помогать детям, а не просто детскому саду*». (Ф). «Конкретно детям, а не просто детскому саду» – вот разница между собирательным и целостным образами.

«*Местные власти хотят много и непонятно. Нам выгоднее непосредственно кому-то помогать, чем вносить какие-то средства на непонятные нужды. Например: выделите на обустройство праздника. Это совсем не то*». (Ф.)

Обратим внимание на слово «выгоднее» в последнем фрагменте. Здесь эту лексическую неточность иначе как профессиональную деформацию трактовать трудно. Если *выгоднее* вопреки желанию администрации, то буквально коммерческой выгоды от собственно помощи предприятие не получает. Впрочем, дело не столько в форме обращения, сколько в том, чтобы срезонировала личностная струна.

«*Лично можно заниматься благотворительностью, когда тебя что-то затронуло. А предприятие, думаю, не ищет специально, куда еще можно вложить деньги с целью благотворительности. Как правило, к ним обращаются, а они со своей стороны сами решают, помочь или нет. Я специально не строю планы, кому помочь, например, в этом месяце. Все получается спонтанно*». (Ф.)

Предпринимателю, которому «положено» мыслить рационально, спонтанность важна. На его предприятии взвешивают: «*решают, помочь или нет*». А частник-единоличник ценит возможность решить с ходу, по наитию. При этом спонтанность не только нерациональна, она еще зачастую и несправедлива, поскольку подвержена симпатиям.

«*Да, это – цели. Личная благотворительность диктуется исключительно моральным долгом или симпатиями. У предприятия могут быть и другие цели*». (Ж.)

По сравнению с рациональной благотворительностью предприятия, благотворительность личная не преследует какую-то конкретную цель кроме собственно помощи.

«*Сложно сказать, если цель – помочь человеку и ничего больше, тогда нет никакой разницы*». (Ж.)

«*Нет. Какая разница? Благотворительность есть благотворительность, бескорыстная помощь людям*». (Ж.)

Таким образом, личная благотворительность бесцельна, но не бессмысленна.

Цели предприятия. Корпоративную и личностную благотворительность отличают цели и мотивы.

«*Да* [разница есть]. *Мне кажется, цели и мотивы здесь совершенно разные*». (Ж.)

В основе корпоративной благотворительности лежит расчет: либо стремятся избежать неприятностей, либо преследуют вполне конкретные цели, выходящие за рамки собственно помощи.

«*Разница есть, прежде всего, она заключается в целях. Предприятие не будет ничем заниматься, если ему это не выгодно*». «*Наверное, да. Личная благотворительность всегда диктуется моральными соображениями. Благотворительность предприятия... Например, если это по просьбе администрации, то мы занимаемся этим только потому, что не хочется портить отношения с городскими властями*». (Ж.)

«*Разница, думаю, есть. Благотворительность предприятия может преследовать иные цели. Например, помощь администрации в целях получения землеотвода или что-то еще в этом роде*». (Ж.)

«*Предприятие, занимаясь благотворительностью, может преследовать какие-то цели. Например, налаживание связей в администрации, получение какой-нибудь выгоды или просто реклама*». (Ж.)

Здесь подразумевается, что выход за рамки собственно помощи чреват пренебрежением интересами благополучателя.

Масштабы ответственности – территории свободы. Масштабы благотворительности соответствуют тому, как человек определяет свое место в мире и масштаб ответственности, которую он(а) лично готов(а) на себя взять. Не больше. Но и не меньше.

«*Провожу* [различие]. *Благотворительность предприятия имеет порой совсем другие цели и масштабы. В данном случае далеко не всегда речь идет о помощи из чувства морального долга*». (Ж.)

В собранных интервью люди указывали на разницу в «масштабе» просителей.

«*Лично помогаю из своих денег, а предприятие – из общих. Если обращается мой знакомый, помогаю из своего кошелька, если организация – за счет предприятия*». (Ф.)

«*Да, на мой взгляд, разница, несомненно, есть. Личная благотворительная помощь – это когда ко мне пришла бабушка, попросила денег. Благотворительность предприятия носит более масштабный характер.* (Ж.)

Наряду с «масштабами» просителей речь идет об ином уровне значимости социальных проблем, на решение которых предприятия направляют свои средства. При этом регу-

лярное увязывание личной помощи с нравственностью поступка наводит на мысль, что, с точки зрения предпринимателя, корпоративная благотворительность проигрывает личной в моральном аспекте, но выигрывает в масштабности решаемых задач. Разная свобода при принятии решений влечет разные следствия.

Предприятие – это Я. В бизнесе, построенном на манер домашнего хозяйства, предприятие – это Я или, в крайнем случае, – Мы. Мы (как Я) ведем один бюджет, и наше (мое) предприятие – это продолжение домашнего хозяйства, а значит, при принятии решения о благотворительности нам не приходится переключаться с «домашней» логики на «корпоративную» и обратно, как это делают корпоративные предприниматели (сравним: «*И мое предприятие* занимается благотворительностью, *и я лично*». То есть помогаем из прибыли предприятия, и лично я помогаю своими личными деньгами). И что еще важно, в «домашней» логике не приходится преодолевать сопротивления безличных, надындивидуальных акторов с их безличными потребностями. Я, если посчитаю нужным, волен распоряжаться не только своим доходом, но и личным временем. Мое рабочее время – это часть личного времени, ибо только я устанавливаю режим собственной занятости.

«*Оказание помощи я осуществляю за счет своего личного времени и своих личных средств*». (Ф.)

Если в «домашних» предприятиях есть наемные работники, то их особое мнение либо вовсе не учитывается (как мнение ограниченных в праве голоса членов семьи), либо работники (наряду с членами семьи) разделяют моральную ответственность вместе с владельцами предприятия. При этом предприниматель считает важным по-свойски нести ответственность за благополучие работников-домочадцев.

«*Наверное*, [разницы] *нет. Хотя, помогал я нашим сотрудникам, когда были экстренные случаи. Но особой разницы нет*». (Ф.)

Здесь высоко ценится возможность принять решение самостоятельно и по *доброй воле*, а не под нажимом обстоятельств. Вынужденная благотворительность проигрывает в моральном измерении.

Предприятие – это больше, чем Я. Когда предприятие перерастает рамки домашнего хозяйства, в приходной части бюджета, который некогда воспринимался как единый, появляется деление на доход и прибыль.

«*Безусловно* [есть разница]. *Я стараюсь разделять предприятие и себя, то есть бюджет своей семьи и предприятия*». (Ф.)

Одновременно *поверх* личной сферы ответственности интенсивно формируется область ответственности социальной. Это хорошо заметно, если сравнить описания зон социальной ответственности бизнеса, которые приводят владельцы «домашних» и «корпоративных» предприятий. Первые склонны ограничить сферу ответственности уплатой налогов и производством качественной продукции (услуг); как максимум – обеспечением немногочисленных работников достойной зарплатой и социальным пакетом. Брать более широкую ответственность, например, за создание новых рабочих мест, они считают задачей крупного бизнеса. Малому бизнесу хватило бы средств на содержание необходимого минимума работников.

Совсем иначе выглядит описание ответственности в интервью предпринимательницы, чье хозяйство переросло домашнее.

«*Мы создаем рабочие места, мы стремимся выдавать качественную продукцию. Непосредственная наша задача – лечить людей. Мы разрабатываем новые современные методики, сотрудничаем с другими медицинскими учреждениями. С другой стороны, с точки зрения решения социальных проблем, наши услуги – это и есть решение социальных проблем: оказание медицинской помощи, увеличение продолжительности жизни. Улучшая здоровье, улучшаем качество жизни. Лечим бесплодие – решаем демографическую проблему. Наши сотрудники проходят лечение бесплатно за счет предприятия*». (Ф.)

Непосредственная производственная деятельность тесно увязывается с масштабными социальными проблемами. И в

то же время на этом уровне развития бизнеса масштаб ответственности существенно ограничивает свободу (произвол) действий владельца (или управляющего). Объем полномочий возрастает, но приходится учитывать мнение многих, отношения с которыми мало напоминают домашние. Есть партнеры, другие руководители.

«*Иногда я считаю, что нужно помочь, а предприятие может рассмотреть и посчитать, что ненужным. В этом смысле надо искать компромисс*». (Д.)

«*Бывает, когда я помогаю лично, а есть вещи, которые мы обсуждаем с совладельцами нашего предприятия*». (Ф.)

«*Поскольку предприятие довольно успешное, обращения за помощью есть. Но мы не можем тоже всем ее оказывать. Иногда я могу оказать помощь сама из личных средств. А если это от предприятия, то нужно решение дирекции*». (Д.)

Помимо конструирования согласия с другими менеджерами приходится учитывать возможную реакцию наемных работников, которую надо воспринимать как *социальный факт*.

«*Да, есть разница. Зависит, кто и из какого кармана достает деньги. Любой руководитель предприятия оказывает благотворительность, но с тем, чтобы не ущемить при этом интересы работников предприятия*». (Д.)

Необходимость согласовывать вместе со свободой лишает действие столь ценимой спонтанности и гораздо легче достигаемого при частной благотворительности ощущения «я сам(а) это сделал(а)». То, что частные благотворители ценят отсутствие необходимости в трудных согласованиях, показывает следующий пример.

«*...школе помогала — сшили занавески, а моим детям высказали — чем шторы шить, лучше бы учителям платья сшила. Ну, я сказала: “Хорошо, больше не буду помогать”*». (Д.)

Подобную демонстрацию обиды корпоративным благотворителем следовало бы считать неадекватной реакцией. Трудно себе представить, что владелец предприятия, которому нужен, скажем, землеотвод, может обидеться на подобное замечание со стороны той же администрации и отказаться от запланированной акции. Представитель корпорации абсолютно лишен личной свободы в проявлении спонтанности.

Если сотрудники корпорации добровольно оказывают помощь из своей собственной зарплаты, без специальной агитации, они не имеют оснований пережить ощущение «я сам(а)», поскольку добровольно они действуют не автономно, а как члены корпорации.

«*У нас благотворительная помощь оказывается только по решению правления, и у сотрудников кредитного союза удерживается часть из заработной платы в размере однодневного заработка*». (Д.)

Даже если речь идет не о сотрудниках большой корпорации, а о единоличных частниках, благотворительность «по призыву», пусть добровольную, оказывает не самостоятельная личность, а член бизнес-сообщества.

«*Предприятие может помогать не только из милосердия... ну вот я, например, как и многие предприниматели в городе постоянно занимаются благотворительностью в пользу администрации. Это и есть благотворительность предприятия. Меня как отдельную от бизнеса личность вряд ли о чем-то попросили бы*». (Ж.)

Мысль о дефиците свободы в принятии решения в рамках корпоративной благотворительности отражена и в следующем высказывании.

«*Личная благотворительность — это, как я понимаю, то, что я дал нуждающемуся человеку из чувства жалости, это деньги из моего собственного кармана. Благотворительность предприятия... обычно с предприятий собирают деньги*». (Ж.)

7.3. Выводы

Что мы извлекли из нашего исследования для понимания общей проблемы этой книги — как люди сами себя делают? Мы поняли, что важнейшим ресурсом личности в относитель-

но независимой деятельности оказываются ею самой определяемые рамки социального пространства. В нашем случае – это локализация соотнесения себя с другими. Рассмотрение благотворительной деятельности предпринимателей позволяет увязать воедино мотивы, цели, масштаб ответственности, характер персональной вовлеченности и разную степень свободы при принятии решений. И все это вместе вписать в социальный контекст – каким он представляется индивидуальному актору.

Важнейшим ресурсом, в дополнении к ресурсам материальным, является деятельная локальная идентичность – восприятие местного сообщества как территории свободы для моральных деяний. Неуклюжее противодействие со стороны властей ведет к сжатию территории свободы, к самоограничению до приватных отношений. Сознательное самоограничение влечет недоверие к общественным институтам и лишает благотворительность нравственной составляющей. Тогда ее могут считать либо показухой, либо видеть в ней преследование эгоистических интересов. И ничего больше.

Неверно утверждать, что корпоративная благотворительность лишена морального измерения и решительно не оставляет места для ощущения «я сам(а) это сделал(а)». Более того, при корпоративной благотворительности для достижения морального удовлетворения от человека требуются особые усилия по конструированию согласия с партнерами, поиску компромиссов. Но зато, если они венчаются успехом, ценность морального поступка многократно увеличивается масштабностью решаемых социальных задач.

Библиографический список

1. *Бауман З.* Мыслить социологически. М.: Аспект Пресс, 1996.

2. *Бергер П.*, *Лукман Т.* Социальное конструирование реальности. М.: Медиум, 1995.

3. *Данилова Е.Н.*, *Ядов В.А.* Неустойчивая социальная идентичность становится нормой // Социальная идентичность: способы концептуализации и измерения: материалы всероссийского семинара / под ред. О.А. Оберемко и Л.Н. Ожиговой. Краснодар: КубГУ, 2004.

4. *Дробижева Л.М.* Государственная и этническая идентичность: выбор и подвижность // Гражданские, этнические и религиозные идентичности в современной России / отв. ред. В.С. Магун. М.: Ин-т социологии РАН, 2006.

5. *Оберемко О.А.* Благотворительность в моем городе: Анализ перспектив благотворительности в городах Подмосковья. М.: Вариант; Институт социальной и гендерной политики, 2006.

6. Центр и региональные идентичности в России / под ред. В. Гельмана и Т. Хопфа. СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб.; М.: Летний сад, 2003.

7. *Tajfel H.* La categorisation sociale // Introduction a la psychologie social / Dir. par S. Moscovici. P.: Larousse, 1972. Vol. 1. P. 272–302.

Глава 8

ВИЧ-инфекция: жизнь до и после диагноза

8.1. Проблема: сограждане, отторгаемые обществом

ВИЧ-инфицированные образуют сегодня заметную часть населения России. По темпам развития ВИЧ/СПИДа мы занимаем одно из лидирующих мест среди развитых стран[1]. В общей совокупности инфицированных из года в год снижается удельный вес представителей традиционных групп риска: потребителей инъекционных наркотиков (ПИН), мужчин, вступающих в сексуальные контакты с мужчинами (МСМ) и работников коммерческого секса (РКС). Растет доля обычных людей, зараженных посредством гетеросексуальных контактов. В 2005 г. она составила 31% из всей совокупности инфицированных, а в настоящее время эксперты оценивают ее еще выше — 40%[2].

Наконец, с начала этого столетия продолжается вовлечение в эпидемический процесс молодежи в возрасте 15–30 лет. В 2005 г. доля этой возрастной группы составила 60%, как и женщин репродуктивного возраста [1].

Общеизвестно, что в массовом сознании ВИЧ/СПИД-инфицированные — опасные люди, и с ними лучше не контак-

[1] См.: Вне общества. Снижение вреда и предупреждение распространения ВИЧ-инфекции. Гаага: Министерство иностранных дел Нидерландов, 2007. С. 43.

[2] Информацию о распространенности ВИЧ/СПИДа в Российской Федерации, можно получить на сайтах: http://www.acetrussia.ru/; http://www.aidshiv.narod.ru/.

тировать. Ситуацию, в которой они неожиданно оказались, можно охарактеризовать одним словом — «стигма». И. Гофман описал этимологию этого греческого термина таким образом: «Греки — по всей видимости, весьма преуспевшие в развитии разного рода визуальных подсказок — придумали термин ”стигма” для описания телесных знаков, призванных демонстрировать что-либо необычное или плохое о моральном статусе обозначаемого ими индивида. Сейчас этот термин широко используется главным образом в первоначальном буквальном смысле, однако не столько обозначает знак на теле, сколько указывает на постыдный статус индивида как таковой» [2].

Если говорить о социальной идентификации или социальной перцепции в лексиконе психологии, необходимы определенные признаки для того, чтобы тот или иной персонаж был «узнан» и определен в ячейку памяти согласно массовому представлению и восприятию себя глазами других. ВИЧ-инфицированные не имеют внешних изъянов, признаков, позволяющих окружающим причислить их к определенной группе. Это возможно лишь после того, как сами инфицированные заявят о своем статусе. Большинство инфицированных считает себя «*не такими, как все*». И что особенно важно, самоидентификация этих людей, вызванная реакцией со стороны окружающих, в подавляющем большинстве закрепляется в образе «Self».

Как показали данные исследования, постановка диагноза разрушает рутину повседневности, ставит перед людьми массу мучительных вопросов, главный из которых — как дальше жить с ВИЧ-инфекцией. Ключевым моментом является то, что для впервые узнавших о заболевании, одномоментно становятся проблемными практически все сферы жизнедеятельности, все виды межличностного и конвенциального взаимодействия. То, что раньше воспринималось как само собой разумеющееся (например, знакомство с девушкой, продолжение образования, встречи с родными и друзьями), теперь вызывает затруднения. И эти проблемы каждый ВИЧ-инфи-

цированный решает индивидуально и не по одному разу.

В настоящее время не существует шаблонов поведения, которые позволяли бы ВИЧ-инфицированным одновременно адаптироваться к своему статусу и остаться (или стать заново) активными во взаимодействиях с окружающими. Участники исследования (и ВИЧ-инфицированные, и медицинские работники, и представители контрольной группы) были единодушны в том, что признать себя ВИЧ-инфицированным — значит стать изгоем.

Вопрос заключается в том, как происходит ломка прежнего образа «я такой же, как все», что влияет на процесс реидентификации и что получается в итоге.

8.2. Как проводилось исследование[3]

Источники данных. Фактуальные данные были получены нами в ходе реализации двух исследовательских проектов: «Незапланированная беременность среди ВИЧ-инфицированных женщин и социальное сиротство» (2004–2006 гг.) и «Отношение учащихся-сирот к контрацепции и тестированию на ВИЧ-инфекцию» (2006–2007 гг.)[4]. Исследования проводились в четырех регионах Российской Федерации с повышенным уровнем пораженности ВИЧ: Иркутская, Самарская, Оренбургская области и Санкт-Петербург. Использовались два метода сбора данных: глубинное интервью (первый и второй проекты) и фокус-группа (второй проект). Всего было опрошено 482 респондента, в том числе: ВИЧ-инфицированные и члены их семей (181); учащиеся-сироты (180); неинфицированные женщины, отказавшиеся от ребенка (43); медицинские работники (42); педагоги (36).

[3] См. приложение 9.

[4] Исследования проводились при поддержке Американского совета по международным исследованиям и обменам (IREX) и Минздравсоцразвития России.

Характерной особенностью полевого этапа явилось то, что посредниками привлечения информантов выступали сотрудники региональных СПИД-центров. Процедура достижения респондентов в нашем случае — непростая задача[5]. В результате того, что респонденты приглашались для участия в исследовании через сотрудников СПИД-центров, в состав опрошенных попали только те ВИЧ-инфицированные, которые уже имеют подтвержденный диагноз, состоят на учете в СПИД-центре и дали осознанное согласие на участие в исследовании. Не все из них были готовы признать и принять этот диагноз, обсуждать свои проблемы, практически никто не хотел открыто идентифицировать себя с ВИЧ-инфицированными.

Тем не менее мы убедились в том, что все респонденты так или иначе уже начали адаптироваться к жизни с ВИЧ. К тому же благодаря сотрудничеству с врачами СПИД-центров мы получили возможность проверить достоверность некоторых фактов, касающихся биографии респондентов.

Фокус внимания. Мы сосредоточили внимание прежде всего на двух проблемах: адаптационной стратегии инфицированных и процессах реидентификации и рефрейминга. Рефрейминг, как мы знаем, есть одновременно и реконструкция образа новой для стигматизированного человека социальной реальности, и соответствующие ранее не свойственные ему практики. Мы считаем, что ошибочно ставить вопрос, являются ли идентификационные сдвиги следствием рефрейминга или, напротив, предшествуют ему. Оба процесса предполагают переосмысление своего положения в обществе, вынуждают изменять способы взаимодействия с окружающими. Наша задача — по возможности детальнее фиксировать особенности переосмысления себя и особен-

[5] На конференции по вопросам ВИЧ/СПИДа в Восточной Европе и Центральной Азии, который проходил в Москве 3–5 мая 2008 г., вопрос о способах достижения респондентов из группы ВИЧ-инфицированных был вынесен для специального обсуждения.

ности практического экспериментирования в общении с близкими, с медицинским персоналом и вообще – с другими людьми.

В первую очередь нас интересовало, являются ли респонденты потребителями инъекционных наркотиков, и если да, то насколько сильно выражена у них наркозависимость. Главным для нас был не столько сам этот факт, но уяснение его личностного значения – идентифицирует ли себя фактический наркоман в роли наркозависимого.

Во-вторых, нам было необходимо знать, произошли ли какие-то изменения в личной жизни респондентов (вступление в брак, рождение ребенка) после того, как они встали на учет в СПИД-центре. Эта информация дает представление о возможном характере адаптации к жизни с ВИЧ. Определенную группу в выборочной совокупности составляли ВИЧ-инфицированные (мужчины и женщины), отказавшиеся от ребенка, рожденного уже после инфицирования. Изначально была выдвинута гипотеза о том, что часть респондентов будет отрицать факт рождения ребенка и отказа от него, что и подтвердилось.

По итогам исследования выборочную совокупность ВИЧ-инфицированных можно разделить на две подгруппы в зависимости от способа инфицирования: (а) лица, не употребляющие наркотиков, инфицированные в результате гетеросексуальных контактов, (b) респонденты, являющиеся потребителями инъекционных наркотиков (ПИН), инфицированные в результате их употребления.

В группе (b) тоже можно выделить тех, кто на момент инфицирования являлся «*системным*» наркоманом, позиционировал себя в качестве наркомана, не считал необходимым менять свой образ жизни, и тех, кто приобрел ВИЧ в результате буквально нескольких приемов наркотика. Последние, как правило, не ассоциируют себя с наркоманами, несмотря на наличие или отсутствие дальнейшей практики приема наркотиков.

8.3. Чем озабочены и чего боятся инфицированные

Культура отношения к ВИЧ-инфицированным. Надо сказать, что в разных регионах, точнее – городах, мы наблюдали различия в культуре социальных отношений к ВИЧ-инфицированным. Они наиболее толерантны в Санкт-Петербурге и наименее – в Самаре, причем во всех городах общий фон отношения к носителям ВИЧ-инфекции оказался достаточно нетерпимым.

В ходе исследования мы получили информацию и об отношении к представителям других «не таких, как все» групп, о которых спонтанно рассуждали наши респонденты – в первую очередь, это наркоманы, инвалиды, многодетные семьи. Судя по контексту высказываний, эти группы тоже можно отнести к разряду стигматизированных, так как отличительной чертой высказываний было нежелание взаимодействовать с представителями этих групп, ощущение их враждебности.

«*Вы знаете, вообще наше общество, не только в том, что касается ВИЧ-инфицированных, оно очень неграмотное. Допустим, как наше общество относится к людям-инвалидам или к людям с какими-то отклонениями в интеллектуальном развитии. Большая часть абсолютно безграмотна в этом плане. У нас сейчас начинается какая-то пропаганда, информация, но все это еще недостаточно. А так просто подойти к человеку и спросить: "А вы знаете, что такое болезнь Дауна?", – естественно, определенное мнение, что там дурак, идиот, им не место в нашем обществе.*

В целом у нас такая общественная политика есть. Что касается ВИЧ-инфицированных, то если, допустим, кто-то узнает, что в подъезде у кого-то ВИЧ, то будет просто какая-то паника. Мне кажется, что в этом плане абсолютно безграмотно население. При всем при том, что в последнее время делаются какие-то шаги по внедрению информации в общество. В школах

сейчас какая-то пропаганда проводится. Но в целом, мне кажется, ужасно». (СПб., врач СД[6]).

«*В последнее время оно* [отношение] *изменилось от резко негативного к терпимому. В моем понимании терпимое отношение — это когда не отрицают явления, как таковового. Хотя я не могу однозначно сказать, что везде терпимое отношение. Это не то терпимое, которого хотелось бы. Это не значит, что с ВИЧ-инфицированным человеком люди, мало об этом знающие, будут иметь те же отношения, то же общение, как и с неинфицированными. Просто, может быть, не будет такой реакции отторжения, такого гонения. Тем не менее, все равно очень много опасений у людей, и боязни, и ложных мифов. Как правило, все это от незнания. Когда мы работаем с неинфицированными людьми, имеющими в окружении ВИЧ-инфицированных, объясняем им, то видно, как меняются взгляды, позиции. Но это — единичные примеры. Основная масса все равно стигматизирована по отношению к ВИЧ-инфицированным. Но могу отметить, что ситуация меняется в лучшую сторону. Это связано с большим информированием, большим освещением этих вопросов, с ростом ВИЧ-инфекции — как это ни парадоксально,* [с тем], *что это может встретиться в окружении и у любого здорового человека*». (О., врач СД.)

Во всех группах опрошенных, в том числе и среди медицинских работников, непосредственно не связанных с инфекционными заболеваниями, существует единообразное отношение к проблеме ВИЧ/СПИДа и людям, имеющим эту инфекцию. Его отличают набор заблуждений и фобий.

С этим долго не живут. Распространенное мнение: ВИЧ/СПИД — «*страшная*», не поддающаяся лечению и скоротечная болезнь, «*с этим долго не живут*». Страх стремительной и

[6] Сведения об экспертах предоставляются в следующем виде: город (СПб. – Санкт-Петербург, И. – Иркутск, О. – Оренбург, С. – Самара); врач, работающий в СПИД-диспансере – «врач СД», не имеющий отношения к диспансеру «врач»; пол, как правило, идентифицируется по тексту приводимого фрагмента интервью.

неотвратимой смерти (респонденты называли сроки от 6 месяцев до 5 лет максимум) — это наиболее общее представление инфицированных во всех городах.

«*Страшно было, думала, что все! Чуть-чуть — и все, завтра умру. Это я сейчас понимаю, что я как бы не болею, а являюсь носителем только лишь, понимаю, отдаю себе отчет в том, что эта болезнь может... ну, точнее, носительство может перейти в стадию СПИДа. А тогда вообще ничего не понимала. Абсолютно. Считала, что это смерть, что завтра я умру. Полгода и я умру*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН[7].)

«*Я слышала, что СПИД — по телевизору показывали, — это такая болезнь страшная, что там разлагается... а конкретно — не внедрялась. Абсолютно. Я видела, что СПИД — это разложение, что все, что ребенок мой недолгожитель вот. Вот перед этим я испугалась*». (И., гр. 2.)

«*Я слышала такое, что через 3 года умираешь*». (О., гр. 1.)

«*А к себе еще побезразличней стала. А что мне терять с ВИЧ? Что тужиться, рассчитывать на какую-то терапию? Это, мне кажется, такая глупость! Какой-то толстый дядька может запросто лишить меня на три дня каких-то препаратов — это в лучшем случае на три дня — и я из-за него начну дохнуть? На фига мне надо начинать принимать эти препараты?! Я знаю, что там может быть побочный эффект, а и так организм ни к черту, мне еще этой диареи не хватало. И какой-то конь тыгдымский решит, что все, хватит: "Дорогая, или ты будешь платить бабки за эту терапию, или извини". На кой черт она мне нужна?! Надо сделать что-то глобальное для этого мира, чтобы моя жизнь еще пять лет ценность представляла. Обременять кого-то? Мне не хочется*». (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

[7] Сведения о респондентах предоставляются в следующем виде: город (СПб. – Санкт-Петербург, И. – Иркутск, О. – Оренбург, С. – Самара); возрастная группа (гр. 1 – 25–35 лет, гр. 2 – 45–55 лет, гр. 3 – 17–23 года); наличие ВИЧ-инфекции (если есть, отмечается как ВИЧ, если нет – не указывается); отношение к наркозависимости (если есть, отмечается как ПИН, если нет – не указывается).

ВИЧ и СПИД – это одно и то же[8]. На момент постановки диагноза большинство опрошенных не видело различия между ВИЧ-инфекцией и СПИДом, некоторые вообще не имели представления о том, что такое ВИЧ.

«*О ВИЧ-инфекции практически ничего не знал. Так, маленько знал о СПИДе, а о ВИЧ – ничего. ВИЧ же это не СПИД. О СПИДе знал, что люди с этим не живут. Ну, практически жизнь загублена. Ну, а когда про ВИЧ узнал, это уже полегче было. Люди с этим живут, и рожают, и нормально все*». (И., гр.1.)

«*Мы уверены в том, что еще до сих пор у большинства населения существует такое понятие, что это ВИЧ – СПИД – смерть. То есть: "Это – смертельное заболевание, мне осталось жить недолго". Вот сначала мы это перефразируем, говорим, что это хроническое заболевание, длительное, вялотекущее, да? Что с этим заболеванием можно жить долго-долго, выполняя какие-то соответствующие рекомендации, да? Наблюдение, здоровый образ жизни и так далее. О том говорим, что ВИЧ и СПИД – понятия разные. Я сопоставляю, допустим, с сахарным диабетом, с которым живут люди всю жизнь, вынужденные всю жизнь принимать инсулин или какие-то там таблеточки, потом переходя на инсулин. А потом уже наступает... Осложнения идут всевозможные или, может быть, погибает от диабетической комы, если не принимает препараты. То есть тоже как бы формируем приверженность и к тому, чтобы они у нас наблюдались, и к тому, чтобы они были готовы принимать наше лечение...*» (О., врач СД.)

[8] В брошюре, изданной по заказу Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, различие между ВИЧ и СПИДом трактуется следующим образом: «ВИЧ – это вирус иммунодефицита человека. ВИЧ поражает определенные клетки иммунной системы (CD4). Когда у ВИЧ-инфицированного человека диагностируют одно или несколько оппортунистических заболеваний и/или количество CD4 снижается до определенного уровня, ему ставят диагноз СПИД – синдром приобретенного иммунного дефицита» (ВИЧ – это страшно? ФГУП «Медицина для вас» Росздрава в рамках «Приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения», 2007 г. С. 6.)

«*Мне казалось, СПИД. Я не знала там, что ВИЧ... Спидозные– вот это. Что долго с ним не живут, год-два – самое большое. Что кошмарные состояния. Ну, страсти всякие – язвы появляются, опухаешь, ну, кошмарное такое*». (С., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*К сожалению, люди знают очень мало. Вот сегодня была женщина – она даже вообще не представляла... Она на меня такими глазами смотрит, я чувствую, до нее не доходит: "Это что, это СПИД у меня?" Понимаете? И она ничего не знает. Говорю: "Нет, у тебя ВИЧ-инфекция". – "Ну, это ничего". Среднее образование. Ничего не знает. И достаточно много таких*». (С., врач СД.)

ВИЧ/СПИД – это «социальная» болезнь, которой подвержены исключительно только представители групп риска: наркоманы, проститутки, гомосексуалисты. Нормальный человек заразиться этой болезнью не может. К сожалению, такой взгляд до сих пор разделяет и ряд медицинских работников, не имеющих прямого отношения к деятельности СПИД-центров.

«*СПИД, ВИЧ – это, болезнь проституток, гомосексуалистов и наркоманов. Значит, ты входишь в эту группу, все на тебя так и смотрят. Я встречала такое отношение. Я сужу по тому, какое отношение встречала я. Первое время я реагировала очень бурно, я не такой человек, чтобы хамить, кричать, я принимала все очень близко к сердцу, я очень расстраивалась. Сейчас я уже все спокойно переношу – я могу ответить. Я узнала, что закон нас защищает. Не имеют права даже врачи обсуждать эту тему. Я уже два раза давала намек, что это может случиться с каждым. И они могут оказаться на моем месте*». (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

«*Сколько лет уже прошло, и по телевизору все показывают, и в газетах печатают, и все на свете. И до сих пор люди относятся, как к прокаженным. Главное, у всех один и тот же стереотип: если ты инфицирован, значит, ты наркоман. А если человеку говорить, что он свинья, он через месяц захрюкает...*» (И., гр. 2.)

«*Открытой агрессии* [по отношению к ВИЧ-инфицированным] *я не видела. А буквально вчера была такая ситуация: я со-*

бираюсь на работу, и по телевизору рассказывается о ВИЧ-позитивных женщинах, которые беременные. Говорится про наш Оренбургский регион, что очень много женщин рожают. И сидит моя мама смотрит передачу, мне просто стало интересно, что она скажет по этому поводу. Говорит: "Спят, с кем попало, и так вот заражаются". Хотя мне кажется, что сейчас может заразиться каждый. Здесь дело не в том, что спишь, с кем попало, мне кажется, никто не застрахован. Сейчас слишком много наркомании, сейчас очень много женщин встречаются с мужчинами, которые до этого или в данный момент употребляют наркотики, а женщины об этом даже не подозревают». (О., гр. 1, ВИЧ.)

«*Я не думала, что эта тема коснется меня, потому что я не наркоманка, никогда наркотики не принимала. Видимо, переспала с каким-то и все. Так получилось*». (И., гр. 1, ВИЧ.)

«*Я знала только то, что у нас в основном заражаются, болеют наркоманы, которые через инъекции, и гомосексуалы, проститутки. То есть я ни к одному из этих трех не отношусь — в принципе, меня это не должно коснуться*». (С., гр. 1, ВИЧ.)

Характерно, что апелляция к тому, что «*меня это не должно коснуться*» была характерна не только для тех, кто не употребляет наркотики и ведет нормальный образ жизни, но и для наркоманов.

«*Знала, что такая болезнь есть и все. Ну... Фрэдди Меркьюри, например. Ну, как обычно: думаешь, что это все тебя стороной обойдет, и все будет прекрасно и замечательно. Так только... Друзья были все на самом деле больны, но никто мне об этом не говорил, все это было скрыто*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Все считают, что это их не коснется. Я сама так думала, я была уверена, что меня это не коснется никогда. Я никогда не была в разгуле каком-то, никогда в жизни наркотики не пробовала. Была уверена стопроцентно, что меня это не коснется...*» (О., гр. 1, ВИЧ.)

Резонно предположить, что столь высокая популярность позиции «*меня это никогда не коснется*» связана с тем, что с самого начала распространения информации о ВИЧ в СССР

и России подчеркивалось, что группами риска для этого заболевания являются наркоманы, проститутки, гомосексуалисты. Для большинства добропорядочных граждан это фактически означало, что они могут не беспокоиться. А у представителей групп риска с большой вероятностью включался механизм защитного вытеснения. В этой ситуации ясное понимание логической связи своего выбора и его последствий по силам либо тем, кто способен коренным образом изменить свой образ жизни, либо тем, кто окончательно поставил на себе крест. Остальным ничего не остается, как находить возможности оберегать себя от неприятной информации.

Нам показались интересными рассуждения на эту тему одного из опрошенных, который не скрывает, что он ВИЧ-инфицирован и наркоман. По его мнению, известие о заболевании повергает в шок всех, но тем, кто получил инфекцию половым путем, гораздо сложнее пережить этот стресс. Не последнюю роль здесь играет давление негативных стереотипов, согласно которым ВИЧ-инфицированных людей окружающие обычно идентифицируют как наркоманов, гомосексуалистов или женщин легкого поведения.

«*Я считаю, что наркоманы намного проще воспринимают свой диагноз, чем те, которые через половую связь. Если колешься, все равно предполагаешь, что ни до чего хорошего это не доведет. А если так заражаешься, даже в глаза шприца не видишь, это, мне кажется, намного психологически труднее. Потому что сразу дискриминация идет: раз ВИЧ, значит, или наркоман, или проститутка, или, извините, педераст. А мой знакомый ни под одно не подходит — обидно, а его сразу записали и в это, и в это, и в это. Он не курил, не пил, к наркотикам отношения не имел, богатый в хлам, папа депутатом избирался — правда, не прошел. И подхватил через девчонку. Он был в шоке, родители — вообще: "Как так? Наш сыночек такой хороший"*«. (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Ребенок, рожденный ВИЧ-инфицированными родителями, будет инфицирован. Это предубеждение тесно связано с пред-

ставлениями о том, что ВИЧ-инфицированным не стоит создавать семью, нельзя иметь детей.

«*Я, допустим, считаю, что ВИЧ-инфицированным надо или прерывать беременность или надо их стерилизовать. Одно из двух. Потому что вот подружка дочери, тоже ВИЧ-инфицированная. Первого ребенка родила ВИЧ-инфицированного, сейчас вот уже родила второго, вслед за ним.* [Глубоко вздыхает]. *Вы бы видели, в каких условиях они живут! Что она может дать этому ребенку? Двум детям. Что она им может дать: воспитание, образование? Они их накормить даже нормально не могут! Они им витамины не могут купить. О чем говорить? <...> Лучше не допустить рождения, чем потом он будет изгоем. Было какое-то страшное кино нашего режиссера, не помню название, я его частями смотрела, когда в садике воду из бассейна всю вылили и мальчик остался, стоял в пустом бассейне и замерз как собачонка — и к нему никто в садике не подошел, ни воспитатель, никто, потому что узнали, что он ВИЧ-инфицированный. Вот я думаю, у него шрам на всю жизнь в сердце остался. Я боюсь. Я боюсь, что она может каким-то образом заразить моих детей, что их потом будут изгоями считать. Мне бы этого не хотелось*». (И., гр. 2.)

«*Говорят, лучше всего прийти к врачу, она объяснит... Но у меня страх какой-то был... Мало ли, какое-то разочарование было бы?.. Вдруг сказали бы, что нельзя иметь детей! Вот мало ли, врач бы вот так сказал...*» (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Сколько бы ни говорили «не опасно», риск бытового заражения все равно существует. В этом распространенном утверждении — боязнь ВИЧ-инфекции и неприязнь к инфицированным людям — иногда даже в том случае, если они являются членами твоей семьи.

«*У нее* [ВИЧ-инфицированной дочери] *свое постельное белье, у ней свои полотенца, своя посуда. Хоть это и говорится, что ВИЧ — это такое не передающееся* [бытовым путем] *заболевание, я все равно стараюсь ее лишить какого-то более-менее контакта*». (И., гр. 2.)

«*Телевизор глядим: вот, бытовым путем не должно передаваться, а вот выходит по телевизору, что может и бытовым*». (О., гр. 1, ВИЧ.)

«*Сейчас и отношение людей в основном такое — негативное — к ВИЧ-инфицированным людям... Мне кажется, что это так, потому что... Ну вот люди знают... У него СПИД, все, я с ним не буду общаться, потому что он заразный, я тоже заражусь! Толком все люди не знают, как этим заражаются*». (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Неудивительно, что окружающие относятся к ВИЧ-инфицированным, как к изгоям, тем более что они априори будто бы являются асоциальными элементами.

«*Это не предположение, таких людей* [которые боятся ВИЧ-инфицированных] *очень много. Можно сказать, что на лбу сразу ставят большим черным карандашиком крестик и стараются избегать всякого общения вплоть до такого, что, когда человек подходит и спрашивает время, на него так фыркают: "Все, не знаю, все-все, иди отсюда". Это и на собственном опыте, и я видела такое отношение к девочке, которая буквально в квартале от меня живет. На нее откровенно тыкают пальцем. Наверное, не очень приятно, когда ты идешь по улице, а на тебя соседи так показывают пальцами, пристально смотрят: "Вот, вот она идет! А вы знаете...", — и так далее. И это именно со злостью происходит с каким-то презрением, капитальным презрением*». (СПб, гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Ну, у нас в обществе как бы не терпят ошибок других. Поэтому у нас общество таких людей не воспринимает. Или воспринимает совершенно неадекватно. Поэтому даже то, что просто заходишь в этот Центр* [СПИДа], *независимо от того, с кем ты там встречаешься — уже моральная травма. Этот момент, конечно, есть... И то, что там персонал именно с таким вот отношением, когда всех под одну гребенку — конечно, это очень неправильно. Сейчас распространилась эта проблема, и она зачастую касается людей, которые ведут нормальный образ жизни...*» (С., гр. 1, ВИЧ.)

«*Отрицательно* [относятся окружающие к ВИЧ-инфицированным]. *У меня у самой есть знакомые ВИЧ-инфицирован-*

ные, если узнают их диагноз, их стараются отвергнуть, боятся чего-то. Я считаю, что это неправильно, ведь никакой опасности нет при общении с ним, это тот же человек. Может, [причина] *незнание этой болезни*». (О., гр. 3.)

Общая практика – избегание контактов с ВИЧ-инфицированными. Например, многие молодые люди не хотели бы жить в общежитии с инфицированным однокашником, пользоваться вместе с ним одной ванной комнатой. Многие взрослые (в их числе и медицинские работники) не хотели бы, чтобы их дети ходили в один детский сад или школу с инфицированными детьми.

«*Ну, умом-то я понимаю, что ВИЧ не летает по воздуху, но психологически сложно. У меня есть ребенок, так вот, мне бы хотелось, чтобы мой ребенок учился там, где нет таких*». (СПб., врач.)

«*Я бы, скорее всего, попросил бы, чтобы его забрали в изолятор. А в комнате я бы хорошенько все промыл бы с хлоркой – ванну, раковину, и все нормально было бы. Потому что даже если в разных комнатах, то можно встретиться в коридоре, а так в изоляторе он лежит – за ним уход, смотрят за ним. На мой взгляд, нужна просто изоляция от людей здоровых – чтоб не было массово, потому что получается, что один человек заражает другого, другой заражает третьего – и так это все быстро, моментально распространяется. Сейчас это все быстро. А так он находится в изоляции и ничего не распространяет. Содержится там, где такие же люди находятся*». (И., гр. 3.)

Помимо этого существует общераспространенное представление о том, что ВИЧ-инфицированные – если их статус будет открыт – будут ущемлены в социальных правах. Приведем свидетельства, полученные как от тех респондентов, которые только слышали о таких прецедентах, так и от тех, кто реально столкнулся с подобной практикой.

Проблема получения желаемого образования. По мнению многих, если руководству вузов станет известно о том, что студент ВИЧ-инфицирован, он будет первым в списке на отчисление.

«*Меня очень интересовал бы вопрос, а куда я теперь могу пойти работать? Смогу ли я учиться? Я хотела бы доучиться, в свое время я оставила учебу, и до того, как я узнала, я хотела попытаться поступить в институт на вечернее отделение. Или как-то что-то, я даже не знаю, как и что мне можно сейчас делать. Я думаю, передо мной сейчас очень многие работы закрыты*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Вообще училась я на юридическом факультете, а после того, как узнала* [о диагнозе], *я бросила. Я почему-то думала, что люди, которые узнают, как-то так будут смотреть на меня... Я просто слышала о том, что, когда у нас в институте такие ходили: "Вот, они страшные люди!", – чуть ли не низшее общество у нас в стране. Мне кажется, что до сих пор многие так относятся*». (О., гр. 1, ВИЧ.)

«*Приняли они этого ребенка* [с ВИЧ-инфекцией], *правильно? Карточка у кого? У медсестры. И будьте добры, извините, нас оберегать вот от этого человека, если он хочет учиться здесь. А если каких-то мер вот этих, предосторожности* [не будет принято] *– то извините меня! Убирайте его или...*» (И., гр. 3.)

Устройство на работу. Здесь действует как ожидаемое ограничение (не все руководители возьмут на работу ВИЧ-инфицированных, тем более, что в ряде случаев требуется наличие санитарной книжки), так и самоограничение: некоторые респонденты стремятся избежать любой работы с людьми.

«*У меня сейчас была женщина, так она сказала, что на работе, когда узнали* [что она ВИЧ-инфицированная], *ее уволили. Но это на Украине. Поэтому, конечно, общество не готово на равных общаться с ВИЧ-инфицированными*». (СПб., врач СД)

«*На работе, когда я работала, там узнали, что я ВИЧ – меня уволили с работы. Я там работала мастером, и знакомая обратилась, чтобы я помогла ей устроиться на работу. Я взяла ее к себе в бригаду. Мы живем в Ломоносове – у нас город маленький. Все всё знают. Она кому-то зачем-то сказала, что я болею, и дошло, короче, до директора. Директор вызвал и уволил меня с работы. Он сначала долго-долго извинялся, я не понимала, почему он извиняется, а потом он сказал: "Извини, мы работаем на*

пищевом производстве, я боюсь тебя держать здесь". Так самое обидное, что меня прямо под конвоем вывели через черный ход!» (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

«*Сейчас, может быть, маленько получше стало, но все равно видно брезгливое отношение* [к ВИЧ-инфицированным]. *И столкнулась я не только в медучреждениях, но и при устройстве на работу. Я вот пыталась устроиться на работу не раз у нас, на Синюшке. Сначала в кулинарию. Я не пыталась там что-то с продуктами... я знала, что у меня ВИЧ. Я сразу устраивалась уборщицей — чтобы ни к чему такому... вот я устроилась один раз возле дома, я проработала 4 дня, кто-то добрый язык сказал, что у меня ВИЧ — меня сразу же выгнали. Сразу же. Потом рынок у нас есть. Устроилась уборщицей, две недели проработала, опять кто-то сказал, что у меня ВИЧ, меня директор вызвал: "Нам рассказали, что у вас страшная болезнь, пожалуйста, больше мы в ваших услугах не нуждаемся". Потом вот еще устроилась, тоже уборщицей — опять такая же проблема, что везде вот меня выгоняют*». (И., гр. 1, ВИЧ.)

«*Я ушла с работы. Я знаю, что это было не обязательно, но я считаю, что это не та сфера, где нужно работать таким людям. Мы работаем с кровью, я знаю, что я соблюдаю все нормы, но люди, которые лежат у нас, они-то это не знают, и потом, если они что-то где-то когда-то, вспомнят и скажут: "А вы знаете, у нас медсестра работала, она ведь ВИЧ-инфицированная была, значит, она меня и заразила". Сейчас же как некоторые к этому относятся? Приедут из какой-то глубинки и скажут: "Да, она". И в суд будут на кого подавать? На меня. Зачем мне нужны лишние проблемы? Я не хочу сидеть. Поэтому я сразу написала заявление и ушла с работы, потому что очень ответственная была работа*». (С., гр. 1, ВИЧ.)

Устройство детей в дошкольные учреждения. На самом деле это достаточно больной вопрос для ВИЧ-инфицированных родителей, особенно, если их ребенок еще не достиг 1,5 лет (т.е. его диагноз еще не определен). Многие респонденты и медицинские работники во всех регионах говорили о том, что наличие в детском дошкольном учреждении ребенка с неподтвержденным диагнозом или уже известным ВИЧ-диагнозом может явиться источником серьезных проблем и для самого ребенка, и для его родителей. Массовое сознание еще не готово к тому, чтобы ВИЧ-инфицированные и здоровые дети ходили в одни и те же детские учреждения.

«*Вы знаете, это осуждение постоянное. Я сталкивалась, я не хочу говорить фамилии и имена. У нас в законодательстве* [написано, что] *твой ребенок должен ходить в детсадик, но у нас страна такая, что если медсестра узнает про болезнь, то все, такой ребенок — изгой. Такое было, да. Такой ребенок — изгой, которому не разрешают играть, которого чуть ли не в клетку сажают. Да, заставило бы РОНО принять ребенка в детсадик, но ничего хорошего не выйдет. Я сама с ребенком занимаюсь, покупаю книги ему, тем не менее, я боюсь, что он столкнется с этой действительностью, и ему что-то скажут не то, скорей всего... С таким диагнозом лучше всего не находиться на попечении государства. Потому что государство не заботится, чтобы как-то помогать таким детям*». (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

Получение медицинской помощи. О взаимоотношениях ВИЧ-инфицированных с медицинским персоналом мы скажем отдельно, здесь же просто упомянем, что респонденты повсеместно говорили о том, что медицинские работники могут отказать в помощи, если узнают статус пациента. И эти факты подтверждали сотрудники СПИД-центров.

«*Я сталкиваюсь с такими проблемами постоянно — мне плохо, у меня почки больные, у меня приступ случается, вызываю скорую — меня как ВИЧ-инфицированную... ну, во-первых, отношение — вообще, во-вторых, они могут вообще ничего не сделать, уехать, потому что ВИЧ-инфицированная. Отношение такое — все, раз ВИЧ-инфицированные, они уже все*». (И., гр. 1, ВИЧ.)

«*Да не фонтан к ним относятся. Бывает, отказывают в госпитализации. Как только у нас здесь стали делать аборты — тут же везде отказались делать им аборты. Даже платно. Это связано, с одной стороны, конечно, со страхом ВИЧ-инфекции. А с другой стороны, я могу понять врачей, потому что это с*

режимом гораздо большие проблемы. Им проще не взять, чем обеспечить условия, и потом эта СЭС, проверки все эти. То есть тут двойные мотивы». (СПб., врач СД.)

Также распространенным было мнение о том, что ВИЧ-инфекция является непреодолимым барьером для устройства личной жизни, родительства. Некоторые респонденты говорили, что избегают сексуальных контактов: боятся заразить партнера или того, что партнер отвернется от них, узнав о наличии заболевания.

Для большинства желание построить новые близкие отношения означает необходимость задаться тревожными вопросами. Допустима ли связь со здоровым человеком? Как и в какой момент сообщить партнеру о своем заболевании и необходимо ли это вообще? Настаивать ли на том, чтобы партнер применял средства контрацепции?

«*Я не могу заниматься с мужем любовью. Не могу — и все. Не могу через себя переступить. Никак вот. Знаю, что нельзя так — и не могу. Не знаю, не могу — у меня просто даже мысли... меня сразу начинает трясти — все. Как только что-то такое — у меня встала планка какая-то: как я могу человека на тот свет отослать? А мало ли чего, а вдруг порвется? И все*». (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

«*Ну, в общем, я понимаю, что я болею, да? Раньше у меня было много контактов, я общался с людьми, с разными девушками. Сейчас, в общем, я себя в этом ограничиваю, общаюсь только с такими же, как я. За это время я еще никого не заразил. Просто не заморачивался ни с кем, грубо говоря. Зачем людей делать больными людьми, если они здоровые? Есть же такие люди, может быть, я ошибаюсь, которым все равно: сделал свое дело, и гуляй смело, как говорится. Я так не могу. Я представляю себе, если у человека это потом будет, какая у него будет реакция, может быть, он пойдет и с окна выпрыгнет... Мне кажется, это такая зараза, которая, даже эти средства, безопасный секс — это все такая ерунда. По-моему, это самая жуткая штука, которая может быть. Все равно побаиваешься. Мало ли: порвется там что-то или еще что — ну, и что? Я лично такой человек, что я не могу*». (И., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Бывает такое желание погулять на стороне. И меня постоянно тревожит, что кондом порвется. Нам-то, считай, уже нельзя ни с кем контакт иметь. Хочется погулять, но боишься. Получается, живешь с мужем — и живи, тут уже воли нет такой, как раньше, когда была здорова. А больше у меня никаких вопросов к этой болезни нет*». (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Боишься уже с кем-то познакомиться лишний раз. Ну, я имею в виду близко знакомиться. Вот. Конечно, боишься*». (С., гр. 1, ВИЧ.)

Среди ВИЧ-инфицированных также распространен страх по поводу того, что они не смогут стать родителями, не смогут иметь здоровых детей, т.е. жить полноценной жизнью. Немалую долю в формирование этого страха внесло общественное мнение — дескать, ВИЧ-инфицированные вообще не должны иметь детей. В некоторых случаях такую точку зрения разделяют и медицинские работники, хотя прекрасно знают, что процент инфицирования новорожденных при соблюдении всех медицинский предписаний достаточно низкий.

8.4. Освоение статуса «не похожего на большинство»

Наркоманы до установления диагноза уже не ощущают себя обычными людьми. Условием рефрейминга является ситуация, в которой человек стремится изменить свою повседневную жизнь или осознает, что жизнь его уже изменилась. Применительно к ВИЧ-инфицированным можно сказать, что после известия о наличии заболевания жизнь кардинально меняется в основном только у тех, кто были инфицированы половым путем. Большинство наркоманов не рассматривают известие о наличии у себя ВИЧ в качестве поворотного момента в жизни. Те же, кто сами считают себя наркоманами, как правило, изначально готовы к тому, что рано или поздно будут инфицированы. Поле определения диагноза у них не

происходит ломки фрейма «я такой, как и все». Жизненный поворот происходит уже тогда, когда человек становится наркоманом – отдает он себе в этом отчет или нет.

У респондентов, которые заранее совершенно не были готовы к своему диагнозу, реакцией на известие о нем были шок, паника, истерика.

«*У меня был очень сильный психологический стресс по этому поводу. Ничего не зная о проблеме, мне казалось, что просто небо на меня обрушилось. Кроме того, я абсолютно не знала, как об этом сообщить близким, надо ли вообще кому-либо сообщать. У меня был очень большой комплекс по этому поводу. Мне казалось, что жизнь у меня полностью закончилась... Страхи были, скорее, из-за недостатка информации. Мысли примерно такие: все, все закончилось. Я теперь никто, и я никем не смогу стать. Имеет ли смысл существование дальше? Примерно такие мысли были*». (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

Для тех, кто употребляет наркотики или знает о том, что наркоманией страдает его половой партнер (а в подавляющем большинстве случаев так и есть), информация о положительных результатах анализов на ВИЧ не становится неожиданной. Чаще всего они готовы к такому повороту событий, считают его логическим следствием своего образа жизни, в каком-то смысле – осознанным выбором.

«*Да, я примерно знала* [что могу заразиться], *потому что я живу в таком районе, где одни наркоманы, и цыгане рядом торгуют наркотиками. И как-то все наркоманы стали анализы сдавать, и получилось, что половина ВИЧ-инфицированная. А я с ними кололась одной иголкой. Думаю, все, значит, я тоже, раз одной иголкой*». (И., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Я знал, что рано или поздно* [это случится], *я знал, что друзья мои* [инфицированы] *один говорит: "Я анализы сдавал, у меня то и то". Я уже, может быть, был немножко готов к этому, чтобы услышать рано или поздно эту информацию по поводу себя. Вот это рано или поздно случилось. Ну, что теперь делать. Я сам прекрасно знал, что до этого дойдет*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Готовность пациентов, употребляющих наркотики, к известию об инфекции отмечают почти все эксперты. Ни те, кто работает в СПИД-центре, ни врачи роддомов не замечали у наркоманов страха перед диагнозом или особого удивления после его установления.

«*Наркоманы уже заведомо знают, что у них может быть. Но есть и женщины, которые, скажем так, не готовы к такому диагнозу. Они считают, что они, во-первых, не наркоманки, и если живут в гражданском браке, то и с партнером все нормально, и они не могут понять, откуда ВИЧ взялся. Но это редко очень. В основном они уже знают. В основном женщины мало знают про это, про то, как передается. Вот она, например, говорит, что года 3 назад была наркоманкой, а сейчас у нее уже все нормально. И она не может понять, откуда у нее это взялось*». (СПб., врач СД.)

Однако даже среди наркоманов, тем более среди их родственников не все были внутренне готовы к ВИЧ-диагнозу.

«*Да, я предполагала, что такое возможно, но я почему-то не думала, что это коснется меня. У меня всегда был свой шприц одноразовый, чужими шприцами я не пользовалась никогда, то есть я даже не знаю, как я подцепила. Может быть из-за того, что все это дело делалось в чужой ложке? Но шприц у меня всегда был свой. Даже не знаю, как это могло быть...*» (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Еще одна особенность отличает наркоманов от прочих ВИЧ-инфицированных – это возможность разглядеть и извлечь своеобразную выгоду из своего статуса. Вот мнение бывшего заключенного.

«*В тюрьме было сложно, потому что я в камере один сидел, а уже на зоне было просто. Там нас было 378 ВИЧ-инфицированных в одном бараке. Обращение к нам, конечно, милиционеров было ужасное, нас шмонали в таких резиновых перчатках, в которых килограмма 2 героина ущупать нельзя. Но так прикольно, мы так смеялись над ними. Некоторым милиционерам говорили: "Я тебе сейчас в глаз плюну, ты заболеешь". Они убегали. Объясняли им: "Если ты меня бить будешь, у меня десна кровоточит,*

тебе на слизистую попадет, и все, ты заразишься”, — доходило. Так что мы там еще бурели. С утра вставать неохота, будят, говоришь: “Отойди, меня СПИД стебает, что, не видишь что ли, что мне плохо!”, — а самому просто спать охота. Так что там нормально было. Конечно, у некоторых до самоубийства доходило. Снимали с петли, конечно». (О., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Изменять ли привычный образ жизни? Программой исследования был предусмотрен вопрос: «Что изменилось после постановки диагноза в повседневной жизни рассказчиков?». Нужно сказать, что вопрос нередко вызывал затруднения. Человек, узнавший о том, что инфицирован, считает свою жизнь конченной. Какие-либо поведенческие шаблоны, конструктивные стратегии жизни с ВИЧ в представлениях опрошенных начисто отсутствуют.

В повседневных практиках абсолютного большинства ответивших на этот вопрос появилось лишь стремление соблюдать определенные гигиенические правила, особенно в ситуациях, связанных с кровью, бытовым травматизмом. При этом нам говорили, что у того, кто с детства приучен к гигиене, нет необходимости что-то менять в своем поведении.

Некоторые респонденты сообщали, что у них возникло беспокойство, связанное с работой, общением с коллегами. Мнения же о том, насколько оправданы эти опасения иногда были противоположными. Одни утверждали, что дискриминация существует повсюду, поскольку практически везде при поступлении на работу требуют предъявить медицинскую книжку с анализами. Другие, наоборот, рассказывали, что действительность не подтвердила их опасений.

В отдельных случаях респонденты признавались, что, узнав об инфекции, они изменили свое поведение в отношении наркотиков: вообще отказались от них или стали реже употреблять и следить за тем, чтобы никто не пользовался их шприцами.

Лишь в Санкт-Петербурге, наиболее терпимом к наркомании и другим девиациям, опрошенные неоднократно говорили о том, что, узнав об инфекции, внесли коррективы в свое сексуальное поведение: стали постоянно предохраняться, старались выбирать сексуальных партнеров из числа инфицированных, а в иных случаях — обязательно предупреждать партнера об опасности. В других городах, где имело место публичное осуждение наркомании, супружеских измен или добрачных половых отношений, упоминания об изменениях в сексуальной сфере встречались значительно реже.

Не следует ли отсюда, что высокие темпы распространения эпидемии можно рассматривать как своеобразную плату общества за отсутствие толерантности. Процветание на декларативном уровне пуританской морали не ведет к искоренению наркомании или массовому распространению моногамии. Оно приводит к обратному: те, у кого есть инфекция, предпочитают подвергнуть партнера риску заражения, но не сообщать о своей инфицированности, поскольку боятся стать объектом остракизма.

К тому же имеет место широко распространенное негативное отношение к использованию презерватива. По словам опрошенных, предложение воспользоваться презервативом в некоторых случаях уже само по себе рассматривается как признак неуверенности в своей «чистоте». Некоторые из респондентов считали, что, во избежание нежелательных подозрений и слухов, таких предложений лучше не делать.

Казалось бы странным, что в адаптации к новому состоянию повышенное внимание к своему здоровью практически не встречается. Никто из опрошенных не говорил о том, что по своей инициативе стал чаще общаться с медиками, сдавать анализы, проходить курсы лечения и т.п. Более того, в Оренбурге, единственном городе, где респонденты вообще поднимали тему поддерживающей терапии при ВИЧ, у некоторых женщин есть опасения, не попадут ли они в зависимость от такого лечения. Об этом говорили немногие, но именно они довольно настойчиво возвращались к этой теме. Тот регион, где респонденты всерьез относятся к поддерживающей терапии, оказался несвободным и от негативных стереотипов в этой сфере.

Отношения с близкими и другими, роль культуры толерантности в месте проживания. Повсюду нам говорили, что привыкание (т.е. адаптация) к жизни с ВИЧ во многом зависит от того, как складываются в этой ситуации отношения с окружающими, прежде всего с брачным партнером и ближайшими родственниками. Немалое значение имеет и отношение к инфицированным людям со стороны лиц более отдаленного социального окружения – знакомых, коллег, работодателей, преподавателей, медиков и т.п.

Если отвлечься от взаимоотношений с врачами, которые обычно сообщают пациенту о наличии инфекции, первым испытанием в построении новых отношений с внешним миром для большинства инфицированных женщин становится обсуждение этой темы с мужем или партнером, причем независимо от того, кому из супругов диагноз был поставлен первым.

Крайне редко женщины говорили о том, что разговор с мужем не вызвал у них никаких затруднений. Обычно это те, кто всегда уверен в поддержке партнера и действительно ее получает. В остальных случаях разговор нередко оттягивается, а состоявшись, вызывает конфликт – так было почти во всех парах, независимо от того, кто из супругов оказался источником инфекции и сохранился ли брак после этого кризиса.

«*Есть такие женщины, которые скрывают даже от мужей то, что у них диагноз – ВИЧ-инфекция. У нас есть женщина, которая родила уже двух детей от мужа, а он так и не знает, что она инфицирована... Мы всех информируем о том, что намеренное заражение ВИЧ-инфекцией партнера преследуется сроком лишения свободы. Не знаю, видимо, страх потерять семью у них выше, чем страх лишиться свободы*». (И., врач СД.)

Типичные варианты развития конфликта варьируются от города к городу, в зависимости от того, насколько велика значимость семейных ценностей, в частности супружеских отношений. Например, в поведении оренбуржцев в этой непростой ситуации меньше эгоцентризма и больше супружеской

общности, чем, скажем, в Самаре, где нередко создавалось впечатление, что общественное мнение для респондента значительно важнее, чем отношения с близким человеком. Сами рассказы в Оренбурге выглядели более искренними, в них меньше ощущалось давление социальных норм. Никто из оренбургских женщин не декларировал собственную заведомую безгрешность. Может быть, поэтому они проявляли толерантное отношение к поведению своих мужей. В Самаре, представляющей другой полюс, с явным доминированием социально-статусных ценностей, подобные объяснения чаще откладывались и происходили в более непримиримой форме. Здесь можно было встретить ситуацию, когда муж в течение нескольких лет так и не получает шанса узнать о ВИЧ-заболевании своей супруги.

Что касается тех ситуаций, когда один из партнеров еще до знакомства с будущим супругом знает, что инфицирован, то лишь в Оренбурге и Санкт-Петербурге правилом (по крайней мере, на уровне деклараций) является то, что он считает себя обязанным, прежде чем вступить в близкие отношения, сообщить о своей проблеме. Очевидно, что как распространенное явление это возможно только на фоне относительной толерантности по отношению к инфицированным людям, когда есть хоть какая-то надежда, что за признанием не последует немедленный разрыв. Если судить по рассказам респондентов, эта надежда нередко оправдывается.

В Иркутске и Самаре женщины нередко сообщали о том, что предпочли поставить своего партнера перед фактом, и их диагноз стал предметом обсуждения только во время беременности и сопутствующих ей обследований. Ожидая неизбежного отторжения со стороны партнера, они сочли, что при наличии ребенка прекращение брака станет менее вероятным.

Труднейший вопрос: «Как сообщить родителям о своих проблемах и какой может быть реакция на это сообщение?» Респонденты, особенно в Санкт-Петербурге, говорили, что от поддержки родительской семьи во многом зависит их социальное и психологическое благополучие.

В Самаре об этом, наоборот, практически умалчивали. Здесь чаще и как-то легче, без излишней рефлексии на эту тему, предпочитают вообще не информировать родителей о своем диагнозе. Объясняют это сочувствием к переживаниям старших, нежеланием их огорчать (особенно если это однодетная семья). Реже респонденты сообщали, что не рассказывают о своих проблемах родителям из-за того, что не ждут от них поддержки, опасаются, что те своими упреками лишь усугубят тяжесть переживаний. Нередко ожидание непонимания, отрицательного отношения со стороны близких основывается на неких гипотетических предположениях, и не все решаются проверить справедливость этих ожиданий на себе. Но наблюдения за опытом других, судя по рассказам респондентов, обычно подтверждают худшие опасения, особенно в том, что касается старшего поколения в собственной семье.

Вместе с тем многие примеры из жизни, приведенные в рассказах респондентов, говорят ровно об обратном: близкие, которые узнают о диагнозе, проявляют гораздо больше сочувствия, чем от них ожидали. Некоторые рассказывали, что родители искренне сопереживают и становятся главной опорой в случившейся беде. Говорили также, что испытывают чувство вины, осознают, что сделали своих родителей несчастными. Особенно страдают те, кто, помимо всего прочего, испытывает страх от возможности передать инфекцию близким.

Вместе с тем в рассказах упоминались случаи некоторого отчуждения со стороны родителей. Это особенно остро проявляется в тех гигиенических предосторожностях, которые предпринимают родители, общаясь с собственными детьми. Встречались и случаи полного отторжения, когда родители рвут все отношения с инфицированной дочерью или сыном либо строят их на осуждении и обиде за принесенное в семью несчастье.

Взаимоотношения за пределами семьи упоминались значительно реже, чем отношения с близкими. Трудно сказать, с чем это связано – то ли эти отношения в принципе менее значимы, то ли респондентам действительно удается хорошо скрывать свои тайны, и какие-либо коллизии на этой почве возникают редко. Общая особенность – отношение инфицированных к не состоящим в близком родстве преимущественно опасливое из-за боязни подвергнуться остракизму.

Обычно негативное отношение к инфицированным людям, стремление избегать контактов с ними описывается респондентами как всеобщее явление, затрагивающее всех, кто сам не имеет этой проблемы (некоторые отмечали, что относительно лояльны к ВИЧ-инфицированным молодые и более информированные). Вспоминая собственное отношение к инфицированным в то время, когда ВИЧ не был их персональной проблемой, респонденты только укрепляются во мнении, что ожидать от окружающих сочувствия или хотя бы терпимости абсолютно бессмысленно.

Самым надежным средством уберечь себя от осуждения окружающих респонденты считают скрытность. В качестве единственной альтернативы закрытости рассматривается ложь. Надежд на то, что, искренне рассказав о своем положении, можно найти понимание у окружающих, у многих опрошенных просто нет. Особенно это характерно для Самары, где по преимуществу принято утаивать ВИЧ-инфекцию. Причины, по которым инфицированные люди не сообщают окружающим о своем заболевании, примерно одинаковы, о чем уже говорилось.

Высказывания респондентов из контрольной группы (женщины, не имеющие ВИЧ-инфекции и отказавшиеся от детей) о ВИЧ/СПИДе в целом подтверждали обоснованность опасений инфицированных респондентов. Они действительно боятся общаться с инфицированными и связывают свое отношение к этим людям с их принадлежностью к так называемым группам риска – наркоманам и тем, кто не отличается разборчивостью в сексуальных связях.

Некоторые (меньшинство) из инфицированных с пониманием относятся к избегающим с ними общения, другие стыдятся, что попали в такую историю. Но все это не делает жизнь этих людей проще.

Негативное отношение инфицированным приходится испытывать и в общественных местах. Приводились примеры дискриминации со стороны преподавателей колледжа, работников паспортного стола.

«*В колледже проблемы с этим были. Когда я только заболела, я очень часто пропускала, меня заведующая кафедрой спрашивает: “Что такое?” И я в порыве расплакалась, сказала ей, принесла справку из Центра, что я была на приеме у врача. Эту справку увидела моя классная руководительница, с которой мы в плохих отношениях, — за неделю знал об этом весь колледж. Вплоть до того... я уже тогда курить начала, мы стояли в курилке, моя классная неподалеку, говорила человеку, которого я в этот момент любила, который любил меня: “Ты с ней поосторожней, она такая-то”. Хотя он знал, в принципе. И кричала мне на весь коридор: “Кури, кури, быстрее сдохнешь!”*«. (С., гр. 1, ВИЧ.)

«*Я* [гражданка Украины, вышедшая замуж за россиянина] *пришла в паспортный стол, сказала, что ВИЧ-инфицированная, она бросила документы на стол: “Вы еще смеете подходить?! Какое Вы имеете право?!”. Я говорю: “А что, я не такой человек, как все? Я вообще родилась здесь, у меня все родственники здесь, я имею право получить гражданство по ускоренному процессу”. А раз я ВИЧ-инфицированная, значит, я не имею права, ко мне отнеслись так, что я какая-то прошмандовка... Мужа вообще незаконно выписали, то есть к нам стали относиться так, что вы — ВИЧ-инфицированные, значит, с вами все можно... Меня никто не ставит на учет. У меня муж в Крыму жил, он обслуживался, ему никто не сказал, что он из России. Здесь меня никто не хочет принимать. Я говорю: “Вы почему так относитесь в СПИД-центре? Вам не надо, чтобы я родила здорового ребенка?” — “Это ваше дело, какого ребенка рожать”. — “Но вы прежде всего должны быть заинтересованы, чтобы у меня был здоровый ребенок.” — “Мне плевать, что у Вас там будет”*«. (С., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

Неудивительно, что наученные этим опытом некоторые респонденты уже сегодня проявляют беспокойство об отдаленных перспективах своих маленьких детей. С одной стороны, нет уверенности что детей, стоявших на учете в СПИД-центре, легко будет определить в детские учреждения. С другой — есть сомнения, что пребывание в этих учреждениях не станет травмой.

Понятно, что, стремясь исключить любую возможность огласки, люди постараются изъять нежелательную информацию отовсюду, а значит, она не будет известна и в тех ситуациях, которые связаны с реальной опасностью распространения инфекции.

Взаимоотношения с медицинским персоналом. В таких взаимоотношениях есть важная особенность. Медики — это те, кому люди, ориентированные на максимальную конфиденциальность сведений о себе, вынуждены сообщать об интимных подробностях своей жизни. И отношение врачей во многом является для них показателем того, как их вообще воспринимает внешний мир. Неудивительно, что рассказы об эпизодах общения с медиками подробны, образны и весьма эмоциональны[9].

Общая оценка отношения медиков к нашим респондентам была контрастной, хотя негативных впечатлений значительно больше. Присутствовали и подчеркнуто позитивные высказывания. Женщины (в Самаре) с благодарностью говорили о том, что в медицинских учреждениях к ним относились «*по-человечески*», с «*пониманием*» и «*сочувствием*». Правда, если у пациентки сложилось в целом хорошее впечатление от общения с врачами, она склонна к тому, чтобы любую деталь трактовать как показатель внимания. Например, в больничном изоляторе, который многие воспринимают как оскорбительный символ сегрегации, они видели отдельные апартаменты.

Эффект предубеждений медицинского персонала. Наши респонденты рассказывали, что отношение врачей к ним замет-

[9] Речь идет о женщинах, впервые узнавших о диагнозе ВИЧ-инфекция в роддоме.

но изменилось после того, как ВИЧ-инфекция была установлена. Примечательно, что суждения о плохом отношении врачей часто имеют явную статусную окраску. Упоминается, что пациентов с ВИЧ «*не считают за людей*», к ним относятся как к людям «*второго сорта*», с издевкой называют «*элитой в кавычках*».

Неоднократно высказывалось мнение, что негативное отношение к ВИЧ-инфицированным у врачей связано не столько с самим заболеванием, сколько с общераспространенной ассоциацией принадлежности пациента к социально опасным категориям, прежде всего – к наркоманам. Как только врач убеждался в том, что пациентка не колется и не принимает наркотики, его отношение сразу менялось. Иногда до такой степени, что ее начинали инструктировать, как противостоять негативному отношению со стороны других врачей. Проблема в том, что убедить медиков в своей непричастности к наркомании совсем непросто, и пациентов, не привыкших к такому отношению к себе, это очень травмирует.

Некоторые из опрошенных определяют отношение врачей достаточно взвешенно – как «*холодное*». Другие называют отношение настолько «*безразличным*», что возникает вопрос: «Действительно ли это отношение именно к ним? Или это просто особая, принятая в данном роддоме манера общения?»

«*Мне врач, когда я рожала, сказала, что надо город разделить колючей проволокой и всех вичевых за нее*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН)..

«*Она* [врач] *закричала на весь приемный покой: "Господи, – матом – это же ВИЧ!". От меня все как от прокаженной отступились. Врач закричала: "Как! Я уже смотрела! И что это такое – вообще. Почему привезли в обыкновенный роддом?! А что, она необследованная?". Смотреть начали карту, что была здорова. Я говорю: "Не может быть у меня – вы что говорите?!" Но они говорят, что редко бывают ошибки, но подождем еще – через 10 дней придет результат. Но это уже все равно: "Меньше гулять надо было! Видно вы беременная где-то погуляли. Или муж ваш". Вот так мне сказали*». (СПб., гр. 1, ВИЧ.)

«*Оно было ужасным, это отношение. Ко мне относились как... я не знаю, как к животному. Вот такое было отношение... Началось оно уже в приемном покое, когда она меня спросила, все ли нормально, есть ли какие-то инфекции – меня в списках не было. Как я поняла, подают списки – меня в списках не было. Я сказала, что у меня ВИЧ-инфекция. Она – не знаю, врач или акушерка – меня не стала даже осматривать: готова я к родам или нет, все ли у меня нормально. То есть меня сразу отправили в родовую комнату. Там я была одна. Мне не разрешили вставать и тем более выходить в коридор, в комнате был жуткий холод. Затем, когда я уже сама поняла, что у меня начались схватки, начались роды, я позвала врача сказать о том, что я рожаю. Он подошел ко мне, так небрежно посмотрел и говорит: "Подожди еще, лежи". Ушел потом. Когда у меня уже самые сильные схватки начались, я опять позвала – у ребенка уже начала появляться головка. Он подошел, сказал: "Да, ты рожаешь". И они медленно-медленно начали готовить только тогда родовой стол. Когда они начали готовить родовой стол, я уже не могла терпеть, и он мне сказал: "Либо ты терпишь, либо твой ребенок сейчас просто упадет на пол только потому, что у меня нет перчаток и я не хочу болеть той болячкой, которой болеешь ты. И за последствия для своего ребенка будешь отвечать сама ты". То есть было вот такое отношение. А потом, когда я только родила, он мне начал задавать вопросы, где я вообще могла подцепить такую болячку. "Как ты вообще можешь жить? Я бы на твоем месте повесился или еще что-нибудь над собой сделал". На что я вообще молчала, потому что я уже была озабочена тем, что у меня есть ребенок и, если какое-то грубое слово могу произнести ему в ответ, – я уже боялась за своего ребенка. Что они могут с ним сделать и что к нему будет такое же небрежное отношение, поэтому я уже держалась и молчала. Когда меня привезли уже к палате, во-первых, меня положили в коридоре. Не в палате – в коридоре. Полтора суток я не видела своего ребенка, мне не говорили, где он и что с ним, хотя я ходила по всем кабинетам и к врачу главному. Я должна была знать, что с моим ребенком, все ли с*

ним хорошо. Вот такое было отношение. Потом уже, когда пришла мама, и – я не побоюсь этого слова – дала взятку, только тогда меня перевели в палату, мне сразу привезли ребенка, сразу стали объяснять, что я теперь мама и несу ответственность, какие нам лекарственные препараты для начала, как давать те же самые лекарства, которые давали мне здесь – здесь мне дали, чтобы я давала ребенку. "Ретровир", по-моему. Уже тогда началось нормальное отношение. И выписали меня как нормального человека». (О., гр. 1, ВИЧ.)

Последняя ремарка примечательна. Все, что описано выше, строится на отношении к роженице как к бесправному и очень уязвимому существу – независимо от наличия у нее инфекции, а при наличии инфекции – тем более. Если оказывается, что у женщины есть ресурс для противостояния (в виде денег, поддержки родных или хотя бы ответного хамства), отношение сразу меняется. Нужно заметить, что готовность с пониманием отнестись к холодности и настороженности врачей не является исключением: говоря об этом, женщины принимают во внимание, что в ситуациях, связанных с кровью, медики подвергаются реальной опасности.

Нередко в качестве показателя дурного обращения рассматривали плохие бытовые условия в медицинских стационарах, которые в палатах, предназначенных для инфицированных, по их мнению, хуже, чем где бы то ни было. Респондентки не воспринимают бытовые неудобства иначе, как еще один способ указать на их незавидное место в обществе. Тем более что по соседству иногда пустуют гораздо более комфортабельные палаты.

Дисфункции института здравоохранения. Наряду с этим неоднократно звучали жалобы, касающиеся деонтологии и собственно лечения, добросовестности выполнения функций врача. Чаще всего речь шла либо о безразличии к переживаниям пациентки, либо о намеренном запугивании.

«*Это было, когда я пришла в последнюю беременность, обследовалась, получила результаты теста. Врачи на меня накричали, что я разношу инфекцию, что я такая нехорошая, что мне вообще жить не надо, что таких, как я, надо убивать*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

В интервью нередко поднимался вопрос платности медицинских услуг. По общему убеждению, заинтересованность в оплате (пусть и не без борьбы) побеждает все предубеждения.

«*Я хожу на УЗИ – платно все это делаю, анализы сдаю платно. А на учет я не буду вставать. Из-за отношения именно к ВИЧ-инфицированным. Я лучше платно похожу, когда мне надо. Раз в месяц – нормально, я все равно плачу за это. У меня карта есть, справки, анализы – я в роддом приеду, мне есть что предъявить*». (И., гр. 1, ВИЧ.)

И к тем, кто рожает на платной основе, врачи относятся хорошо, независимо от их диагноза. К тем же, кто не потрудился с самого начала поставить свои отношения с медициной на коммерческую основу, применяются различные способы убеждения. Например, если заранее не оплачен весь комплекс услуг, связанных с родами, их предлагают оплатить в розницу. А поскольку роженица уже находится в родильном зале, медики полностью контролируют ситуацию.

Случается и такое, что деньги пытаются взять дважды за одно и то же. Если повезло – роды принимали бесплатно и обошлось без осложнений, требующих дополнительных финансовых вливаний, – тогда плата взимается при выписке из родильного дома, причем ВИЧ-инфицированные меньше других могут рассчитывать на скидки. Некоторые медицинские работники делают бизнес не только на профильных, но и на информационных услугах: сохранение конфиденциальности тоже имеет свою таксу. Похоже, что речь идет именно о бизнесе. Медики сами руководят процессом, сами назначают цены. Принятые еще с советских времен подарки и другие формы благодарности или, по выражению мужа одной из респонденток, «*способствования врачам*» уже не дают ожидаемого эффекта.

Во всех регионах, где проводилось исследование, отдельным сюжетом при обсуждении отношений инфицированных женщин с медиками становилась проблема медицинской

тайны. Даже те, кто не столкнулся непосредственно со случаями ее нарушения, сильно сомневаются, что дежурные фразы об анонимности в наших условиях соответствуют действительности. Те же, у кого есть негативный опыт такого рода, естественно, более категоричны в своих оценках. О том, что информация о пациентах свободно циркулирует между работниками медучреждений (включая тех, кто не имеет прямого отношения к лечению данного пациента), говорилось как об обычной практике. Отмечалось, что часто доступ к конфиденциальной информации имеют не только врачи, но и другие пациенты. Тех, кто сам не инфицирован, медики предупреждают об угрозе из лучших побуждений, а когда оба пациента инфицированы, некоторые из докторов вообще не видят необходимости заботиться о сохранении врачебной тайны. Иногда других пациентов используют в качестве курьеров, не задумываясь о том, что при этом они получают информацию, к которой не должны иметь доступа. Система оформления и хранения медицинских карт повсюду такова, что практически исключает соблюдение конфиденциальности. Для респондентов очевидно, что любые коды и специальные маркировки могут обмануть только «*дурачков*».

Если суммировать все, что опрошенные рассказали о своих отношениях с медиками, нетрудно понять, что это приводит не только к невротическим и депрессивным явлениям, но и к категорическому нежеланию общаться с врачами.

Важность персонального ресурса. У людей с более активной жизненной позицией реакция иная – им приходят в голову мысли о судебном преследовании наиболее «отличившихся» медиков. Однако до реальных шагов дело обычно не доходит. Во-первых, в принципе нет веры в справедливость судов, а во-вторых, человек с ВИЧ-инфекцией в этой ситуации особенно уязвим: он слишком боится огласки, а если у него есть дети – еще и опасается за их судьбу. По словам респондентов, доктора это хорошо понимают, поэтому и ведут себя так, а не иначе.

Персональные особенности проявляются и в том, что многие респонденты не считали справедливым, что называется «стричь под одну гребенку» всех медиков. В их высказываниях нет тенденции к тому, чтобы, обидевшись на одного врача, отказывать в человечности всему медицинскому сообществу. Нередко, эмоционально поведав, например, историю об «*издевательствах*» в роддоме, респондент упоминала, что к ней великолепно относились такие-то доктора в женской консультации или СПИД-центре.

Проблема оказания психологической поддержки инфицированным. Очевидно, что инфицированным необходима психологическая поддержка. Но большинство склонны избегать ее, выдвигая самые разные объяснения и резоны. Например, говорят, что все это «*западные*», в лучшем случае «*московские штучки*». Здесь, в провинции, это не пройдет, так как в небольшом городе нет никаких гарантий, что поделившись своими проблемами с психологом, ты не сделаешь их достоянием всех и каждого. Большинство не считает нужным обращаться к психологу: «*я сам* (*сама*) *справлюсь*». У одних за этим стоит действительно уверенность в своих силах, у других – наоборот, слабость и боязнь попасть в психологическую зависимость от постороннего человека. Считается, что близкие лучше поймут, да и риск огласки в этом случае сводится на нет.

Приведем другой повторяющийся вариант реакции на вопрос о психологической помощи.

«*Психологическая помощь, может быть, и нужна, но не мне и не сейчас*» (О., гр. 1, ВИЧ.)

Это вежливая форма неприятия услуг психологов. И еще одно – нежелание обсуждать свои интимные, сокровенные проблемы с посторонним человеком.

Все же психологическая поддержка ВИЧ-инфицированных необходима. Но она далеко не везде организована надлежащим образом. Так, самарские женщины чаще жителей других городов выражали потребность в общении с психологами, хотя бы для того, чтобы просто излить душу. Женщинам по-

мощь особенно необходима в самом начале, когда инфицированная только узнает о диагнозе, испытывает шок и не решается поговорить о своих проблемах ни с кем из близких. По мнению некоторых, в этот момент помощь психолога — это альтернатива суицидальным попыткам. Приведем фрагменты из интервью.

«*Я хотела жизнь самоубийством покончить сразу. Как мне сказали, там было окно открыто, я просто назад повалилась. Меня врачи просто с руками и ногами вытащили из окошка. Я просто в шоке была вообще. У меня были представления, что я сейчас должна язвами какими-то покрыться и сейчас, немедленно я умру. Превращусь в жабу какую-то и умру. Страшно просто стало*». (СПб., гр. 1, ВИЧ, ПИН.)

«*Когда я с этой проблемой столкнулась, что у меня лично первое*, [что было] — *жизнь самоубийством кончить. Ну как-то, думала, что все, жизнь кончена. Ну вот у меня лично так было. Думала, что это страшно. В моем представлении — СПИД — мне казалось, что человек гнить начинает. Для меня было лучше, думаю, сразу жизнь оборвать, а потом, когда мы приехали в СПИД-центр, мне объяснили, что, как, что я еще прожить могу...*» (И., гр. 1, ВИЧ.)

Если в Иркутске и Санкт-Петербурге предложение консультационных услуг для ВИЧ-инфицированных опережало спрос, то в Самаре инфицированные не знали, куда обратиться[10]. Обратный пример — Оренбург. Здесь периодическое посещение психотерапевта при диспансеризации предлагается тем, кто стоит на учете в СПИД-центре. Такой подход эффективен уже потому, что люди получают информацию о том, в чем собственно состоит психологическая помощь, и сами могут оценить, насколько она им необходима[11].

[10] В Самаре в момент проведения исследования такие услуги можно получить только на платной основе.

[11] Правда, некоторые оренбуржцы сетовали на то, что медики якобы лишь удовлетворяют свое любопытство и зарабатывают на несчастьях других.

Одна из форм оказания психологической поддержки ВИЧ-инфицированным напоминает гражданскую инициативу клубов алкоголиков. В нашем случае это сообщества «равных консультантов» — те, кто самостоятельно справились с проблемой, помогают адаптироваться другим. Отношение наших респондентов к подобным практикам было разным. У некоторых очень высока заинтересованность в освоении успешного опыта других, для них предпочтительна работа именно с «равными консультантами». Но есть и скептицизм по отношению к последним, связанный с тем, что в них подозревают бывших наркоманов, к которым особенного доверия нет, и, может быть, у наркозависимых инфицированных в первую очередь.

Некоторые считают, что именно в СПИД-центрах непременно должен присутствовать психолог, специализирующийся на проблемах людей с ВИЧ[12]. Потому что как раз там инфицированные, как правило, узнают о диагнозе. Но Центр вызывает неприятные ассоциации — есть вероятность столкнуться со знакомыми. Многие говорили, что лучше всего иметь возможность воспользоваться поддержкой психотерапевта на приеме вне ВИЧ-центра и подальше от дома.

8.5. Выводы

ВИЧ-инфицированные в нынешней России находятся в крайне тяжелом положении. Их отторгает общество, они не ощущают должной поддержки со стороны социальных служб и представителей официальных институтов. Отсутствие толе-

[12] Первоначально центры создавались на субсидии западных «анти-СПИД»-организаций. На момент исследования они поддерживались государством и частными российскими компаниями. Впрочем, опрошенные нами, в том числе и врачи, всерьез не рассматривали возможность получения помощи со стороны государства.

рантности как одна из черт культуры советского прошлого в постсоветской России обострилась многообразием новых источников негативного отношения к «инаким» социальным сообществам и группам: иных идейных предпочтений, иной национальности, иного уровня благосостояния, потенциальных конкурентов на рынке труда и т.д. В обшей атмосфере взаимной недоверчивости ВИЧ-инфицированные обрели клеймо опасных носителей смертельного заболевания и вынуждены радикально переосмыслить свое положение в обществе, искать другие способы взаимоотношения с окружающими, чтобы как-то жить дальше.

Анализируя полученные данные — рассказы инфицированных и медицинских работников — мы смогли убедиться в достаточной адекватности концепций идентификации (персональной и социальной) и фрейм-концепции И. Гофмана. ВИЧ-инфицированные внезапно оказываются в стрессовой ситуации, требующей болезненной ломки восприятия своего «Я» и не менее трудного переосмысления своей идентичности.

И, хотя реальная угроза причинения вреда другим может быть эффективно блокирована путем соблюдения предписанных современной медициной правил целевой гигиены, носители ВИЧ-инфекции обнаруживают себя стигматизированными, символически заклейменными людьми. Они вынуждены заново конструировать образ ближайшего мира и социальной среды в более широком масштабе.

Принуждены путем проб и ошибок осваивать отличные от прежних практики повседневного поведения в разнообразных ситуациях: в домашнем кругу и общении с любимым человеком, в кабинете врача, в палате СПИД-центра, во взаимоотношениях с коллегами по работе и начальством (косо поглядывающим на прежде неплохого, а то и отличного сотрудника); они ловят опасливые взгляды товарищей по классу или университетской аудитории, напряженно входят в знакомый магазинчик, и вовсе беда, если инфицированная

женщина оказывается в родильном доме[13]. Наступает длительный период рефрейминга — постоянной реконструкции образов кратковременных ситуаций практических действий и их смыслов так, чтобы они, в терминологии И. Гофмана, были «ситуативно уместными». Далее совершается типизирование повторяющихся условий жизнедеятельности, контекстов социальной среды и адекватного поведения в данном контексте. Мы выявили несколько наиболее часто встречающихся образцов:

- стремление всеми силами сохранить привычный образ жизни «такого, как все», сделать вид, что ничего не произошло, отрицая либо правильность постановки диагноза («*я чувствую себя здоровым*», «*у меня ничего не болит*» и т.д.), либо само существование такого заболевания («*нет этого ВИЧа*»). Наверное, это один из худших выборов и совершенно точно — недолговечный. Как бы ВИЧ-инфицированный ни старался, он уже не может продолжать жить как все, а начинает *играть роль* «как все живущего», существующего под гнетом тревоги за ближайшее будущее и боязни огласки диагноза;
- полный отказ от прежнего «Я», частью которого было осознание себя ВИЧ-инфицированным: добровольное затворничество, переезд в другой город, смена профессии, разрыв связей с друзьями, родительской семьей. По сути дела, это бегство от себя самого;
- человек пускается во все тяжкие, чувствует себя свободным от обязательств, находя оправдание в том, что жить осталось недолго. Как правило, этот вариант выбирают те, кто еще до инфицирования осознавал и воспринимал себя наркоманом. ВИЧ лишь приближает и без того недалекий конец;

[13] Как утверждает Росздрав в брошюре «ВИЧ — это страшно?», если не принимать мер профилактики передачи вируса от матери ребенку, вероятность инфицирования ребенка составит 25–50%. Употребление антиретровирусных препаратов женщиной во время беременности и родов, а также ребенком после родов, проведение планового кесарева сечения и отказ от грудного вскармливания снижают риск передачи ВИЧ ребенку до 1–8%.

• поиски нового смысла жизни, постановка новой цели – родить ребенка, чтобы было ради кого заботиться о своем здоровье, получить образование, чтобы реализовать мечту, бросить пагубные привычки, которые, возможно, и привели к инфицированию, стать волонтером или активистом и помогать людям со схожими жизненными проблемами.

Несмотря на различия, эти жизненные выборы роднит то, что ВИЧ-инфицированные всеми силами стремятся скрыть свой статус от окружающих – всех или за исключением самых близких. Это стремление также определяет характер выстраивающейся цепочки рефрейминга в отношении к социальным институтам. В тех случаях, когда ВИЧ-инфицированный надеется на то, что огласки не наступит, взаимодействие налаживается, в противном случае выбор, скорее всего, будет сделан в пользу отказа от контактов с тем или иным социальным институтом. Например, отказ от визитов в СПИД-центр, отказ от посещения ребенком детского сада, увольнение с работы и т.д.

И, наконец, мы зафиксировали региональные особенности социального контекста, в рамках которого приходится адаптироваться ВИЧ-инфицированным. В одних городах заметна протодеревенская культура, т.е. ничего нельзя утаить от соседа, все на виду, любая тайна (пусть и врачебная) становится достоянием гласности. Совсем другая ситуация складывается в мегаполисе – Санкт-Петербурге, где люди, живущие в одной «башне», могут не знать друг друга в лицо.

ВИЧ/СПИД – социальная проблема. Это заболевание становится проблемой потому, что сами инфицированные мало осведомлены и о болезни, и о способах действий для минимизации ее опасных последствий. В настоящее время не существует устоявшихся представлений о том, что необходимо знать о ВИЧ современному человеку. К тому же опрошенные не стремятся больше узнать о своем заболевании, поскольку не надеются услышать что-либо обнадеживающее. Сведения о стадиях, симптомах болезни, о способах борьбы с нею известны немногим и не всегда достоверны. Более того, респонденты зачастую не готовы воспринять и принять к действию ту информацию, которая, казалось бы, жизненно для них необходима. Например, о том, что в случае интимной близости, даже если оба партнера инфицированы, необходимо пользоваться презервативом, незащищенный секс приводит к нарастанию болезни. Или, например, о том, что беременность – чем бы она ни закончилась – передвигает болезнь ВИЧ-инфицированной на следующую стадию.

Серьезный интерес к ВИЧ-инфекции проявляют немногие. Обычно это более благополучные до болезни, более образованные, в принципе ориентированные на информацию респонденты. Чаще опрошенных интересуют совершенно конкретные вопросы. Тех, кто стремится к материнству, как правило, беспокоит здоровье и судьба детей. Тех, кто больше ориентирован на себя, интересует вопрос можно ли затормозить развитие заболевания и как это сделать.

Главным источником сведений о заболевании являются родственники, которые берут на себя труд по поиску необходимой информации или сами инфицированные и более осведомленные новые знакомые. На втором месте – книги, брошюры, стенды, печатные источники и электронные СМИ, реже – Интернет. Консультации со специалистами занимают последнее место среди источников информации. Со стороны медиков ВИЧ-инфицированные гораздо чаще встречают осуждение и брезгливость, чем понимание и сочувствие

Большинство опрошенных знают о том, что могут получить помощь психологов. Однако практику такой помощи, по высказываниям респондентов, трудно признать успешной.

Часто пациенты не понимают смысла бесед с психологом, не видят немедленного результата, а потому считают такие беседы бесполезными и отказываются от них после первого же визита. Иногда не решаются обратиться к психологу, боясь нарушить хрупкое душевное равновесие, которого им удалось достичь своими силами.

Что касается социальной помощи, то о ней опрошенные осведомлены еще меньше, чем о психологической. Часто

единственное, что приходит в голову при упоминании о социальной помощи, – государственные пособия на детей.

Упоминались помощь в трудоустройстве, в организации общения между инфицированными, предлагалось расширить возможности получения медицинской помощи в специализированных медицинских учреждениях.

И последнее. В отличие от других героев нашей книги, ВИЧ-инфицированные – далеко не те, кто «сам себя делает» ради движения в лучшее будущее. Они, напротив, нуждаются в помощи, чтобы противостоять опасности покинуть этот мир до срока.

Мы заканчиваем свою главу не академически беспристрастно. Призываем читателя к сочувствию и оказанию поддержки этим людям. Мы публично обращаемся к лицам, принимающим решения: «Надо действовать!»

Библиографический список

1. Children, women and HIV infection in the Russian Federation. Information-political Review. Moscow: Child Fond UN (UNICEF), 2004.

2. *Goffman E.* Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity. N.Y.: Prentice-Hall, 1963.

Приложения

НЕКОТОРЫЕ ПОЛЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ДЛЯ СБОРА ДАННЫХ В ОПИСАННЫХ КЕЙСАХ

Приложение 1 (к п. 2.2)

Круглый стол жилищных активистов с чиновниками

(27 мая 2008, г. Москва. Запись Карин Клеман)

Круглый стол был организован рабочей группой всероссийского «Союза жителей» для установления диалога между жилищными активистами и чиновниками, от которых зависит судьба поправок в законодательстве. Хотя круглый стол прошел в Центральном доме журналистов (Москва), журналистов на нем было мало. Да и от чиновников пришли в основном вторые лица. Зато представительство жилищного движения было впечатляющим. Двадцать лидеров региональных объединений жителей – от Калининграда до Иркутска – высказали прессе и чиновникам свои претензии и предложения по изменению жилищного законодательства.

Формально круглый стол организовал Олег Шеин, председатель Совета партии «Справедливая Россия» по жилищной политике и сопредседатель «Союза жителей». Назовем всех участников, поскольку их имена и общественные должности много говорят о движении. Со стороны жилищных активистов участвовали: Валентина Воронина («Союз жителей Астрахани», объединяющий 1200 домов в непосредственном управлении), Ирина Каверина («Школа Управляющих ТСЖ» Санкт-Петербурга), Евгений Козлов («Надежный Дом», Санкт-Петербург), Игорь Вихорев (председатель правления ТСЖ «Краснополянская 3», выигравший суды по возврату общего имущества дому), Андрей Коновал («Движение домкомов Ижевска», которое вынудило местные власти разработать порядок передачи

домов в управление), Татьяна Комарова («Совет домовых комитетов Тулы»), Наталья Ермолина (координатор движения «Союз ТСЖ Новосибирска»), Татьяна Буркова («Ассоциация владельцев жилья», Самара), Радмир Янгиров (Общественное движение «В защиту жилищных прав», Уфа), Константин Рогозин («Алтайская краевая ассоциация собственников жилья», известная своей борьбой с коммунальными монополистами), Игорь Быстрицкий (председатель ТСЖ «Согласие-2» в Калининграде), Евгений Еремеев («Координационный совет инициативных групп Иркутска», имеющий большой опыт борьбы с уплотнительной застройкой), Марк Грудский (уполномоченный дома в непосредственном управлении г. Железнодорожного Московской области) и московские активисты, в том числе от Института «Коллективное Действие». Также со стороны жителей выступила депутат Госдумы Галина Хованская.

Другую сторону представляли Сергей Сиваев (Фонд «Институт Экономики города», который считается автором нового Жилищного кодекса), Александр Дронов (директор Департамента жилищной политики Минрегиона России), Андрей Чибисов (представитель «Фонда содействия реформированию ЖКХ») и ряд других чиновников.

Сначала выступили жилищные активисты. Суть их выступлений сводилась к следующему: раз государство избавляет себя от ответственности по управлению многоквартирными домами (да и управляло оно не так уж эффективно), люди готовы взять свои дома в самоуправление. Государство же, на словах заявляя о поддержке жилищной реформы (чтобы потребители сами выбирали обслуживающие фирмы и прочее), на деле ставит все новые и новые барьеры.

Активисты затронули основные проблемы: необходимость дать жителям возможность заключать договора напрямую с коммунальными службами, какая бы форма управления ни была выбрана, обязать монополистов заключать индивидуальные договора, упорядочить вопрос о бесплатной передаче придомовой территории в общую собственность жителей дома, остановить распродажу общей собственности жителей (подвалы, чердаки), упорядочить процедуру передачи домов в управление (с обязательным актом технического состояния дома), признать на деле непосредственное управление как равную с другими форму управления (включить непосредственное управление в федеральную программу о капремонте). И главное — законодательно установить ответственность чиновников за нарушение норм Жилищного кодекса.

Стало очевидно: чиновники и эксперты от правительства не услышали того, что пытались до них донести.

Сергей Сиваев («Фонд экономики города»), назвав себя независимым экспертом (а не экспертом правительства, как его по ошибке назвал ведущий круглый стол Олег Шеин), стал объяснить жилищным активистам, что его позиция (и идеальная схема реформирования ЖКХ) состоит в том, чтобы передать весь жилищный фонд управляющим компаниям. Для ТСЖ (Товарищество собственников жилья) хорошо быть только посредником между жителями и УК (Управляющей компанией). Почему? Потому что управлять должны люди, имеющие такой опыт.

Молодой представитель «Фонда содействия реформированию ЖКХ» Андрей Чибисов в начале своего выступления начал высмеивать самоуправленцев, спрашивая их, как они решают вопрос с вывозом мусора. «Не отвечайте, — продолжил он, — я знаю — вываливаете мусор в конце улицы!» Самоуправленцы отреагировали возмущенно: «Проявляйте хоть уважение!», «А частные конторы с уставным капиталом в 10 тысяч рублей — ответственные профессионалы? Мы как раз не выносим мусор на улицу, мы ответственные люди!»

После этого инцидента представитель Минрегиона не нашел, что сказать по существу. Он лишь призвал всех наладить диалог без взаимных оскорблений и отметил, что раз государство выбрало такой путь в жилищной политике, то надо с этим мириться и пытаться приспосабливаться.

Примечание автора главы. Круглый стол эффекта не имел. Внесенные поправки не были приняты. Удалось лишь блокировать внесение поправок, ухудшающих положение самоуправленцев домами.

Приложение 2 (к п. 2.3)

Полевые заметки о митинге на АвтоВАЗе 6 августа 2009 г., г. Тольятти

(запись Карин Клеман)

6 августа 2009 г. более 2 тыс. жителей Тольятти собрались на митинг, организованный профсоюзным комитетом «Единство». Основными темами митинга стали сокращение рабочей недели, предстоящие увольнения работников и дальнейшая судьба предприятия. Митингующие выразили свое недовольство мерами, предпринимаемыми администрацией АвтоВАЗа и правительством РФ в условиях кризиса. Многие выступали за национализацию предприятия. Участники акции протеста потребовали также снижения зарплат менеджеров и прозрачности финансовой деятельности завода, чтобы рабочие активисты смогли оценить близость предприятия к банкротству.

Перед мероприятием нагнеталась сильная паника. С одной стороны, ходили слухи о том, что АвтоВАЗ на грани взрыва, что грядет многотысячный бунт и т.д. С другой – предсказывали некое «кровавое воскресенье» и разгон митинга по образцу Владивостока. Со ссылками на очевидцев говорили о стягивании крупных сил милиции, ОМОНа и МЧС в Тольятти.

Когда мы пришли на митинг в 10.30, нам показалось, что он провалится, народу было совсем мало. Постепенно с разных сторон потянулись людские ручейки, на первый взгляд незначительные, но как-то внезапно оказалось, что перед пригорком собралась уже огромная толпа. А люди все шли и шли со всех сторон. Видимо, оповещение перед митингом было налажено неплохо, в том числе благодаря граффити, нанесенным на стены города активистами профсоюза.

Митинг проходил под лозунгами «Сила рабочих в “Единстве”»!», «Спасем АвтоВАЗ!», «Руки прочь от рабочих АвтоВАЗа», «Вор должен сидеть в тюрьме», «Кто закроет АвтоВАЗ, будет... нами не любим», «Рабочий, твой завод разваливают. Не молчи!», «Даешь национализацию», «Менеджерам – зарплату рабочих» и «ВАЗу – реальную помощь!».

Член профсоюза «Наше дело» (Тольятти каучук) Владимир Жильченко вышел с плакатом, на котором был изображен страус,

спрятавший голову под хвост. «Кому-то эта поза кажется очень удобной: и голова в тепле, и хвост под присмотром. Но это обманчивое удобство». Он рассказал о сокращениях на своем предприятии и об опыте профсоюзной борьбы.

Вообще настроение собравшихся было весьма решительным. Самые радикальные призывы шли на ура. Сильнее всего была выражена неприязнь к менеджменту АвтоВАЗа, понаехавшим москвичам, которые ничего не умеют, кроме как набивать свои карманы. Видно, что нынешнее руководство всех допекло.

Говорили о том, что наступают тяжелые времена, если ничего не делать, то завод, дающий жизнь всему городу, «москвичи» обанкротят и распродадут по кусочкам. Последние вызвали в народе массу раздражения. С ними, особенно с последними командами управленцев, люди связывают тот тупик, в который загнали завод и город.

«Не упустили возможности попиариться и некоторые политические партии. Как же без этого – отмечают члены профсоюза. Однако это не главное. Главное, что люди начали приходить, вытаскивать бананы из ушей, раскрывать рты».

Как рассказал координатор Межрегионального профсоюза работников автопромышленности (объединяет свободные профсоюзы отрасли, в том числе «Единство-АвтоВАЗ») по Тольятти Андрей Ляпин, перевод АвтоВАЗа на сокращенную рабочую неделю с сентября и остановка конвейера в августе (рабочие весь месяц будут получать 2/3 заработка) – симптомы одной и той же проблемы. «Очевидно, что все идет к сокращению объемов производства и увольнению персонала. С сентября и оставшиеся работать люди будут получать около половины их обычной зарплаты. Это означает, что их платежеспособность значительно упадет, не будет спроса на многих товары, пострадают предприниматели, вся сфера услуг. Город живет благодаря заводу, поэтому его закрытие или даже массовые сокращения – социальная и экономическая катастрофа. Под вопросом и пуск конвейера с сентября. У работников, профсоюза нет достоверной информации о том, что происходит на предприятии», – рассказал Андрей Ляпин.

По его словам, есть подозрение, что менеджеры искусственно сдерживают продажи – есть дилеры, готовые покупать машины, но им не дают: «Возможно, что завод искусственно ведут к банкротству – тогда его можно будет расчленить и продать, кто-то очень хорошо

на этом заработает. Руководство предприятия то называет на совещаниях с администрацией города и области цифры планируемых увольнений в десятки тысяч работников, то заявляет, что увольнений не будет. В тоже время идут переговоры со службой занятости города о трудоустройстве людей. Мы считаем лучшим выходом в данный момент национализацию предприятия. Частные владельцы ответственности перед обществом никакой не несут, государство же обязано заботиться о гражданах. Кроме того, необходима проверка финансовой деятельности предприятия. Мы считаем, что управление построено не эффективно, и это причина проблем завода. Должна быть разработана программа выхода из кризиса – к этому процессу должны быть привлечены профсоюзы».

Участники митинга приняли резолюцию. Инцидентов с участием сотрудников милиции на акции протеста отмечено не было.

Резолюция митинга

Мы, тольяттинцы, участники митинга, выражаем серьезную тревогу за нашу судьбу и судьбу наших детей, за будущее автозавода и города Тольятти. Заявляем, что в настоящее время руководители ОАО «АвтоВАЗ», принимая решения о сворачивании производства, расписываются в своей некомпетентности и социальной безответственности перед работниками и городом в целом. На протяжении длительного времени они кормят нас обещаниями о счастливом будущем автозавода и его работников. Говорят о перспективных и антикризисных планах, но мы видим только то, что руководство, пообещав с три короба, меняется, как перчатки, и увозит из Тольятти незаработанные миллионы и миллиарды, а мы остаемся у разбитого корыта. Эти горе-управленцы нас пустят по миру, и уже поставили завод и город на грань гуманитарной катастрофы.

Считаем, что частный собственник – неэффективный собственник, частный собственник на крупном градообразующем предприятии не только социально безответственный, но и общественно опасный, так как он руководствуется корыстными интересами, цель которых – извлекать максимальную прибыль для себя.

Мы обращаемся к президенту и правительству Российской Федерации и требуем.

1. Национализации ОАО «АвтоВАЗ» без права последующей приватизации.

2. Прозрачности хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

3. Рабочего контроля над финансово-хозяйственной деятельностью высшего руководства ВАЗа. С этой целью требуем предоставлять профсоюзу «Единство» полную информацию о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также право на участие в согласовании при назначении руководства предприятия. Предоставить представителям работников право приостанавливать действие любого решения высшего руководства ВАЗа.

4. Счетной палате провести расследование расходования средств предприятия, включая господдержку, и опубликовать результаты. Привлечь руководителей ОАО «АвтоВАЗ» к ответственности за неэффективное управление и хищения и обязать их вернуть необоснованно высокие и незаработанные доходы в кассу завода.

5. Разработать долгосрочную программу развития отечественного автопрома. Осуществить модернизацию производства на выпуск современных, безопасных и конкурентоспособных автомобилей.

6. Разработать и осуществить эффективную программу стимулирования спроса на продукцию «АвтоВАЗа» и отечественного автопрома.

7. Обеспечить полную занятость работников ОАО «АвтоВАЗ».

8. Возобновить в полном объеме приостановленные льготы работникам завода.

9. Повысить уровень платежеспособности населения России посредством полной занятости и справедливого перераспределения доходов в пользу людей труда.

10. Установить стоимость услуг ЖКХ на уровне не более 10% от совокупного дохода семьи.

11. Освобождения заемщиков, потерявших работу в связи с сокращением численности или штата, либо ликвидацией организации, от выплат банкам по всем видам потребительских кредитов, приобретенных до ноября 2008 г., на весь период безработицы.

12. Передать комплексные общежития ОАО «АвтоВАЗ» в муниципальную собственность и предоставить жильцам право приватизации занимаемой жилплощади.

Приложение № 3 (к гл. 3.1)

Путеводитель нарративного интервью с челноками

(авторы: Е.Н. Данилова, С.Г. Климова, В.А. Ядов, Е.Н. Ядова и другие сотрудники отдела теоретического анализа социальных трансформаций ИС РАН)

Время начала беседы __________

Здравствуйте, меня зовут _______________. Я представляю ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ Российской Академии Наук. Мы проводим исследование биографий россиян, которые в 90-е годы стали заниматься челночной торговлей, и людей того же поколения, которые остались работать на прежнем месте. Нам важно знать, какой опыт вы приобрели в то время, как он повлиял на вашу жизнь.

Наш опрос анонимный и займет у вас чуть больше получаса.

Интервьюер! *Цель введения заключается в том, чтобы настроить респондента (информанта) на доверительный разговор, намекнуть на то, что это – наша профессиональная* **работа** *и устранить возможную подозрительность относительно западных субсидий.*

Перед началом беседы попросите разрешения использовать диктофон. (Я буду записывать беседу на диктофон, чтобы не потерять важные детали). *Постоянно просите респондента* **пояснять** *свои ответы.*

Блок 1. Биография.

1. Для начала, пожалуйста, расскажите о себе.

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы. Цель: понять ресурс семьи и интернальность – точка отсчета в рассуждениях сам респондент.*

- Сколько вам лет?
- Где вы родились?
- В какой семье вы родились (количество членов семьи, профессия родителей, как семья была обеспечена, как вас воспитывали)?
- Было ли что-то такое в вашей родительской семье, чем она выделялась из вашего окружения?
- Где и как вы учились?

- Хотели ли вы продолжать путь родителей?
- Вы сами выбирали профессию или так сложились обстоятельства? Расскажите подробнее.

2. Скажите, какие моменты вашей жизни вы можете назвать переломными? Поподробнее, пожалуйста.

Интервьюер! *Если респонденту не ясно, о чем говорить, поясните: особенно важные моменты жизни – это такие моменты, которые сильно повлияли на вашу дальнейшую жизнь.*

Следите, будут ли упомянуты важные общественные события.

Блок 2. О ситуации в стране в то время, когда появилась челночная торговля.

3. Давайте вспомним время, когда фактически перестал существовать Союз. Скажите, с чем у вас ассоциируется период начала реформ – 90-е годы? Как вы оцениваете изменения в стране?

4. Пожалуйста, расскажите о своей жизни в этот период поподробнее.

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

- Какой в то время была ваша семья?
- Как вы чувствовали себя в этот период? Какие были трудности: материальные и другие?
- Где и кем вы тогда работали (и/или учились)?
- Устраивала ли ваша работа (доход, перспективы)?
- Хотелось ли вам поменять работу? Часто ли до этого меняли работу?

Интервьюер! *В этом вопросы вы должны узнать, стал ли респондент ездить челноком, оставив свою работу.*

Интервьюер! *Цель следующих вопросов – уяснить меру самостоятельности принятия решения.*

- С кем вы тогда больше всего общались?
- Вы с кем-то советовались или сами принимали решение в трудных ситуациях?

• Как в вашем окружении относились к переменам в жизни страны (к реформам)?

Блок 3. О иачальном этапе занятия челночной торговлей.

5. Расскажите, как вы пришли к решению заняться торговлей?

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

• Откуда вы узнали об этом новом для вас виде деятельности? Кто-то из ваших знакомых уже проверил этот путь?
• Чего вы ожидали от этого занятия?

Интервьюер! *Если респондент затрудняется говорить об ожиданиях, поясните:*

• Решить конкретные материальные проблемы, пережить кризисный период, освоить новую профессию, открыть свое дело и пр.
• Как вам удалось собрать средства?
• В целом, вы считаете свой шаг рискованным или нет? Почему? Какие были повседневные риски? Какие были «за» и «против»?

Интервьюер! *Цель – выяснить готовность к рискам.*

6. Расскажите, пожалуйста, о какой-нибудь поездке, о первой или о той, что больше запомнилась.
• С какими проблемами вы столкнулись? Что было неприятно?
• Какие полезные навыки приобрели?
• Кто поддерживал вас, кто вам мешал?

7. Пришлось ли вам в ходе занятий челночной торговлей дополнительно учиться, приобретать другую профессию или повышать квалификацию (например, учить иностранный язык, законы, водить машину, и пр.)? Или все нужные навыки осваивались на практике?

Блок 4. Правила взаимоотношений между челноками, продавцами товара и представителями государственных служб.

8. Теперь прошу вас рассказать, как складывались взаимоотношения между челноками и челноков с разными людьми, с которыми приходилось сталкиваться в поездках за товаром и при реализации товара.

Интервьюер! *Если респондент рассказывает о своем прошлом опыте, вопросы задаются в прошедшем времени. Фиксируйте, пожалуйста, временную динамику, если она есть: как было и как сейчас, если человек продолжает заниматься челночным бизнесом.*

9. Хозяева торговых центров, администрация рынков только собирает арендную плату, или выполняет еще какие-то функции? Если да, то какие: контролирует режим работы, ассортимент товара (например, смотрит, нет ли запрещенных к продаже товаров); следит за чистотой, прогоняет с рынка карманников, что еще? Приведите, пожалуйста, пример. Как было раньше и как сейчас.

10. Знакомятся ли люди, торгующие на рынке? Если да, то сколько человек примерно оказываются в кругу знакомых: два-три человека, несколько десятков, несколько сотен? Они ощущают друг друга конкурентами или, скорее, товарищами? Есть ли взаимопомощь? В чем? В чем нет взаимопомощи? Приведите, пожалуйста, примеры. Изменилось ли что-то в этом плане по сравнению с первым периодом челночной торговли?

11. Приходилось ли вам иметь контакты с рэкетирами? Или они взаимодействуют только с администрацией рынков? Расскажите какой-нибудь случай на эту тему.

12.. На пути от турецких или польских магазинов приходится иметь дело с разными чиновниками: таможенниками, паспортным контролем, санэпидстанцией, милицией, пожарными, и пр. Кому челноки дают (давали) взятки и в каких случаях? Как это происходит? Приведите, пожалуйста, примеры. Как определяется сумма взятки? Если приходится иметь дело с чиновниками уже на рынке, то перекладывается ли функция дачи взяток чиновников на администрацию рынков или каждый торговец договаривается с чиновниками самостоятельно? Как было раньше, и как сейчас?

13. Приходилось ли вам слышать или самому участвовать в акциях протеста, организованных людьми, торгующими на вещевых рынках? Если да, то расскажите об этом: кто участвовал в таких акциях, по какому поводу они устраивались, к кому были обращены, чем закончились?

14.. Приходилось ли слышать или самому участвовать в каких-то конфликтах между разными группами торгующих на рынках? Если да, то какие это группы (местные-приезжие, разные национальности и пр.)? В какой форме проходили эти конфликты (драки, переговоры представителей, переговоры с администрацией и пр.)?

15. В связи с занятием челночной торговлей приходилось ли вам в какой-то роли (обвиняемого, потерпевшего, свидетеля) участвовать в судебных разбирательствах? Если да, то расскажите о таком случае: в чем была причина, кто был виноват, чем закончилось разбирательство?

16. На какие группы вы бы поделили всех челноков, торгующих сегодня в России? Дайте небольшую характеристику этим группам.

Интервьюер! *Если респондент затрудняется с ответом, скажите, что он вправе использовать любые критерии, которые ему кажутся важными: нравственность, национальность, богатство, и пр. Но старайтесь сами не называть эти или какие-то другие критерии.*

17. Были интересные люди среди тех, с кем вы познакомились во время занятий челночной торговлей? Чем они были интересны? Расскажите о ком-нибудь из них.

18. Если говорить о стране в целом, то, как по вашему мнению, Россия выиграла или проиграла от того, что многие люди оставили свои профессии и стали заниматься челночной торговлей?

Блок 5. О коллегах по прежнему месту работы.

Вводная: Поговорим о тех людях, которые в начале 90-х, несмотря на материальные трудности, продолжали работать на прежних местах: в школах, в НИИ, в государственных учреждениях. Конечно, у каждого человека ситуация уникальная, но все-таки, каковы, на ваш взгляд, типичные причины того, что эти люди не стали искать лучшей доли?

19. Среди ваших знакомых, коллег есть такие люди? Если да, то расскажите о ком-нибудь из них. Как вы считаете, он (или они) добились успеха?

Блок 6. Нынешнее отношение к занятию челночеством.

20. Расскажите, пожалуйста, как вы теперь оцениваете период жизни, когда вы вот так занимались торговлей?

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы, чтобы уяснить, наращивались или убывали разные виды капитала:*

- Например, материально было легче тогда или сейчас?
- Часто ли вам приходилось действовать жестко, никому не доверять, идти на уловки? Была ли конкуренция?
- В целом вы скорее удовлетворены или разочарованы ведением торгового бизнеса в начале 90-х гг.?
- Было ли у вас ощущение, что круг вашего общения расширился или, наоборот, сузился?
- Как к вам относились друзья, коллеги, знакомые (новые и старые)?
- Вы считали занятие торговлей постоянным или временным для себя?

Блок 7. Отношение респондента к своему нынешнему положению.

21. Как вы оставили торговлю?

Интервьюер! *Для тех кто не оставил:*

Почему вы решили продолжить заниматься торговлей?

22. Чем вы занимаетесь теперь?

Интервьюер! *Не повторяйте то, что респондент уже сказал о себе в начале. Одна из задач — уяснить планирует ли будущее, т.е. преодолел ли травму смены образа жизни.*

Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:

- Где и кем вы сейчас работаете?
- Как вы оцениваете свое материальное положение?

23. Сейчас вы удовлетворены своей работой или нет? Что приносит вВам удовлетворение, а что разочарование?

24. Скажите, как вы сегодня видите свое будущее?

25. Вы бы хотели, чтобы жизнь ваших детей была похожа на вашу? Если да, то в чем?

Блок 8. Круг общения тогда и теперь (социальные сети).

26. Расскажите, много ли друзей у вас сейчас? Кто они?

27. Сколько примерно у вас в записной книжке телефонов, которыми Вы постоянно пользуетесь (какие-то знаете на память)?

Интервьюер! *Переход к теме социальных идентификаций.*

28. Каждый человек в своей жизни кого-то относит к «своим», а кого-то к «не своим», «другим» или даже «чужим». Кого Вы можете назвать «своими», а кого «не своими»?

Интервьюер! *ВНИМАНИЕ! Респондент должен сам выбрать о ком говорить в первую очередь, о «своих» или о «не своих».*

Подсказка: Начните говорить о тех, о ком легче (о «своих» или «не своих»).

Интервьюер! *Внимательно следите за акцентами изложения: респондент описывает интернально (точка отсчета он сам и группа «своих») или же* **экстернально** *(точка отсчета в «других», в ситуации и пр.) Задавайте дополнительные вопросы по ситуации. Например: часто ли вы общаетесь с такими людьми (если это реальная группа)? По числу людей это большая группа или маленькая? Чем занимаются люди как члены этой группы, как они проявляют себя? И т.д. то же по «не своим».*

29. Опишите, пожалуйста, группу (*повторить, что было сказано, т.е. такую-то*), (которую вы назвали своей). Почему они «свои»?

Интервьюер! *Респондент должен сам выбрать стратегию изложения. Вы должны зафиксировать, какие* **свойства** *приписываются группе, какие* **эмоции** *испытывают при общении, как* **ведут себя** *во взаимодействии с этой («своей») группой.*

30. Почему вы (таких-то) назвали «не своими»? Опишите их, пожалуйста.

Интервьюер! *Респондент должен сам выбрать стратегию изложения. Вы должны зафиксировать, какие* **свойства** *они приписывают группе, какие* **эмоции** *испытывают при общении, как* **ведут себя** *во взаимодействии с группой.*

Большое спасибо. Очень интересно. Вы нам помогли в исследовании.

Время завершения разговора ________

Интервьюер! *Опишите респондента (пол, примерный возраст и пр.), место, где проходила беседа, открытость-закрытость респондента, другие особенности.*

Приложение 4 (*к п. 3.2.*)

Транскрипт интервью с бывшей челночницей

(интервьюер Александра Кисурина,
студентка II курса факультета социологии ГУГН, 2000 г.)

Интервьюер (далее – **И**)**:** Здравствуйте, меня зовут Саша. Я студентка и представляю Институт социологии РАН. Мы проводим исследование биографий людей, которые в 90-е годы стали заниматься челночной торговлей. Нам хотелось бы понять, какой опыт они приобрели в то время, как он повлиял на их, ну, соответственно, вашу жизнь. Наш вопрос анонимный и займет у вас около 40 минут.

Итак, начнем нашу беседу. Для начала, расскажите, пожалуйста, о себе.

Респондент (далее – **Р**)**:** *А что рассказывать?*

И: *Вообще, о себе. Например, сколько вам сейчас лет? В какой семье вы родились?*

Р: *Сейчас мне 44 года. Родилась я в семье служащих. Мама работала в институте преподавателем, кандидат технических наук. Папа – ведущий специалист в области конструирования микродвигателей. Закончила я тоже институт по специальности автоматика и телемеханика...*

И: А какой институт?

Р: *Воронежский политехнический институт...*

И: Угу.

Р: *...Приобрела специальность инженера-электрика. Пошла на работу. На завод, который официально выпускал телевизоры, а на самом деле делал военные радиостанции... работала на этом заводе.*

Потом у меня родилась вторая дочь, которая была довольно болезненной. Мне пришлось уйти с этого завода, хотя там уже складывалась достаточно приличная карьера. Вот... я была исполняющим обязанности начальника бюро, у меня в подчинении было 50 человек. Вот... но из-за дочери маленькой... потому что у нее начиналась астма... пришлось уйти в культуру. Я ушла работать во дворец культуры руководителем кружка, потом стала художником-оформителем. Но это из-за того, так сказать, что у меня были... было хобби: я с детства занималась тем, что шила всяческие игрушки. Вот. Для школьных спек-

таклей делала декорации и так далее. То есть профессионального образования у меня не было, т.е. такое хобби, которое потом переросло в профессию. И в принципе меня тоже, скажем так, ценили, во дворце культуры. А потом начались как раз вот эти перестроечные годы, да?

И: Угу.

Р: *...И дворец культуры стал, так сказать, понемногу распродаваться, отдаваться в аренду, стало невыгодно вести различные мероприятия, потому что раньше их дотировал завод, а теперь их, естественно, отдали на самоокупаемость. Вот. И директор этого завода принял решение сдавать весь дворец в аренду мелким фирмам. Ну и, естественно, пришлось, так сказать, уходить. Мне предлагали там другую какую-нибудь должность, но она была настолько далека от моей специальности и от моих интересов, хобби, что я отказалась и ушла работать в... э-э-э-э сферу профессионального образования. Я работала преподавателем электротехники, автоматики и вычислительной техники, а также преподавала основы безопасности в кулинарном училище. Вот. В принципе, заработок у меня был неплохой, потому что в этой сфере всегда довольно... в сфере профессионального образования всегда были хорошие ставки... ой-й* [качает головой], *оплата. Вот. И плюс я еще вела где-то, ну практически, всегда две-полторы ставки, у меня были лекции. То есть зарплата была не-пло-ха-я. Но это было в то время, когда, значит, мой муж... он был главным инженером на швейной фабрике, вот, ну и тоже, соответственно, хорошо зарабатывал. Потом он решил открыть свой бизнес; значит, сначала все было хорошо до тех пор, пока в автомобильной катастрофе не погиб... не погиб его напарник или компаньон, вот, а там очень много было завязано на компаньоне, вот... и бизнес рухнул. Ну вот, в принципе, значит, в этот момент, как раз и создалась ситуация, когда нужно было... э-э-э-э, так сказать, находить пути выхода из этого положения. Было очень, конечно, тяжело... вот, на одну зарплату жить. А-а-а-а мой муж примерно из такой же семьи, как и я. У него отец работает тоже преподавателем в Политехническом институте, он был зав. кафедрой, мать его тоже работала в институте, но в другом, в технологическом. Вот. В основном среди преподавательского состава ВСЕХ вузов было очень бедственное положение, и очень многие уходили, стали уходить в какие-то там другие области, чтоб жить на дополнительный заработок. Вот. А-а-а-а моя мать открыла свое, какое-то небольшое производство, вот, а его отец... ну, скажем так, история такая: денег не*

хватает. У него на кафедре есть аспирант. У аспиранта тоже не хватает денег. А у аспиранта есть брат, который занимается вот этой челночной торговлей. И первое время этому аспиранту приходилось постоянно отпрашиваться у зав. кафедрой, чтоб, значит, заниматься этим же бизнесом, вот, но, так как его часы постоянно на кого-то перекидывались...

И: Простите, т.е. зав. кафедрой – это отец вашего мужа?

Р: *Да, зав. кафедрой – это мой свекор. Вот* [кашлянула]. *Ну так как часы перекидывались, естественно, любой зав. кафедрой станет задавать вопросы, значит, все это неудобно и плохо... вот. И аспиранту пришлось признаться в том, что он, так сказать, занимается этим бизнесом, а тогда это считалось ну не очень достойным бизнесом. И посоветовать своему, так сказать, руководителю, т.е. моему свекру, заведующему кафедрой, присоединиться к ним, но для этого, значит, какой-то взнос внести, ну т.е., соответственно, там какой-то общий капитал, на который закупаются товары. Вот. Потом это все, значит, продавать и делить на три равные части: мой свекор и вот эти вот два брата-аспиранта. Второй брат тоже был с высшим образованием, ну он работал на заводе. Завод рухнул, ну, как обычно, он был военный радиоэлектроники, и из-за этого, так сказать, пошел в этот бизнес. Вот. И-и-и, значит, когда мой свекор стал этим заниматься у нас еще положение было более-менее стабильное, а потом, когда вот уже мужнин бизнес рухнул, вот и-и-и* [кашляет]. *Э-э-э-э... и вот наше материальное положение стало падать, и я видела, что у свекра доходы растут, но... значит, отношения свекра и его сына, т.е. моего мужа, были, скажем так, не очень, э-э-э-э, не очень теплыми, что ли хорошими...*

И: То есть прохладными?

Р: *Да, были более прохладными, ну такими... прохладными были. Вот. Но так как есть внуки, я пошла, самолично пошла к свекру... и попросила его нам помочь, но помочь не материально, а вот, так сказать, влиться в этот бизнес* [кашляет]. *Ну и тогда он мне сказал: «Вот, я тебе даю 1000 рублей. Если ты сможешь что-то на них, так сказать, сделать с этими деньгами, которые потом станут большими деньгами, т.е. ты сможешь отдать мне долг и провернуть так, что я увижу, что у тебя что-то получается в этой области торговли, мы, значит, возьмем вас в нашу компанию». Ну, они себя так называли – «компания», и говорит: «Если у тебя это получится... но учти, деньги я*

даю тебе, и деньги спрошу с тебя, потому что сыну своему я, так сказать, не очень в этом деле доверяю». И я, значит, деньги-то получила, но нужно было что-то придумать, что делать. А так как я знала этих братьев, его компаньонов, вот, то мы с ними... в то время они занимались канцелярским бизнесом, скажем так, покупали тетради, альбомы, ручки, ну того, чего был дефицит, в магазинах был дефицит. Они, значит, все это закупали и вывозили, продавали на рынках области, ну и в некоторых магазинах, но в основном по области, так как она была, так сказать, отрезана от доставки вот такой вот, т.е. если в городах еще какая-то продукция было, то в сельских районах этого просто не было, и людям приходилось ездить за многие километры в город, чтобы купить. Естественно, это неудобно, и стали стихийно организовываться такие вот рынки. Причем, если в одном районе этот рынок работает в субботу, то, значит, в воскресенье все челноки с этого рынка переезжают на соседний рынок и работают, торгуют там, но, в принципе, это было удобно всем. Вот. И, значит, я с ними поговорила, а они говорят: «Сейчас дефицит дневников, если сумеешь заказать дневники, чтоб тебе их быстро сделали и мы бы их продали перед первым сентября, то, значит, это было бы довольно хорошо. В городе тогда была одна, практически, типография. Вот. Я приехала туда и не знаю: то ли у меня дар уговаривать людей, то ли что, и мне, значит, согласились напечатать эти дневники. Причем напечатать в рекордные сроки. То есть поставить меня не в последнюю очередь, когда они все заказы делают, а раздвинуть заказы и, значит, сунуть туда мой заказ, чтобы я, так сказать, успела. А это время, это было уже конец июля – начало августа, т.е. как раз, то самое время, когда эти дневники нужны. Практически две недели и все. Народ уже затаривается, и никому эти дневники, соответственно, не нужны. Ни первого сентября, ни после оного. Вот. В общем, получилось, действительно, я эти дневники заказала, причем заказала по очень дешевой цене. Эти дневники я потом раздала всем этим компаньонам, и нас взяли... значит, у нас была машина, и нас взяли, на пробную выездку – что получится. Вот. Ну, мы с мужем загрузились, поехали...

И: Э-э-э, Елена, простите, пожалуйста, не могли бы вы поподробнее рассказать о вашей первой выездке... ну механизм что ли, как все было?

Р: *Механизм? Механизм нам значит, объяснили. Так. В принципе, нам дали товар на какую-то сумму...*

И: А что за товар?

Р: *Тетради, карандаши, ластики... ну в общем все, что относится к такой канцелярии...*

И: Школьной?

Р: *Школьной, да. Плюс, еще, как сейчас помню, у нас почему-то были бельевые веревки и какая-то такая, ну тоже ерунда, типа щеток для одежды, что-то такое вот, я не помню уже точно весь ассортимент, я помню вот эти бельевые веревки. Вот. И мы, значит, выехали, приехали к вечеру в это село или районный центр. Ну, естественно ж, первый раз* [улыбается]... *жара стояла жуткая, ну, нашли мы место на этом рынке, разложили товар. А как торговать? Естественно, никто ничего не знает, я стояла, сначала, думала, что от стыда я просто не выдержу. Но ничего, где-то час-два прошло, сначала было, так сказать, стремно, а потом, ничего... народ стал подходить, спрашивать. И уже вот когда в беседе с людьми, уже начинаешь как-то, не знаю, в тему ввязываться. То есть такая своего рода игра. Люди спрашивают, ты им что-то отвечаешь... А-а-а вспомнила, что у нас еще было, у нас еще были пилки для этих, для лобзиков. польского производства* [улыбается].

И: А почему такой странный набор?

Р: *Я не знаю, почему такой странный набор, это определяли не мы, это определяла вот та компания, которая нас взяла, так сказать, под свое крыло, вот... и... мне, значит, почему-то очень хорошо удавалось продавать мужчинам вот эти пилки, какие-то там отвертки были, что-то в этом роде, что-то такое, и они почему-то, так сказать, прислушивались к моему мнению* [смеется]. *Когда я им рассказывала, что это очень хороший товар, ну, у меня техническое образование, поэтому я... или им, может быть, в диковинку было, что, значит, деревенский мужик подошел, стоит баба такая, городская, ей задаешь вопрос, а она отвечает. И он, мужик, подошел, вроде как посмеяться, а уходит затаренный. Но канцелярские товары у нас не продавались* [улыбается], *у нас шли какие-то пилки, отвертки, надфили... уровни мы продавали, и вот в первый день мы? значит, это была как раз суббота, и в конце дня мы, значит, посчитали выручку, и она оказалась приличной, ну, скажем так, выручка оказалась, как 5 моих зарплат. Естественно, что, значит, часть идет на восстановление товарооборота, часть отдается на «общак», ну в общем одна пятая часть предназначалась нам. То есть в один день заработать мою-у-у-у...*

И: ...фактически месячную зарплату...

Р: *...Да, мою месячную зарплату. Ну, естественно, эйфория. На следующий день едем в другой район и там не продаем практически ничего, т.е, горе, думали, что ребята нас, так сказать, выгонят. Но, как потом оказалось, очень хорошо пошли наши дневники, и вот первые дневники я там сделала за 10 копеек, а продавали за рубль. То есть получилось, представляете, что... я с тысячи сделала 10 тысяч. Соответственно, я вернула деньги этому... свекру, да, и поначалу мы ездили так... у нас не было общего капитала, т.е. продавали наш товар те, а мы продавали их товар, т.е. какой-то взаимозачет. Вот в этом я совершенно ничего не понимаю, но мой муж был, так сказать, финансовым директором во всей этой ситуации. Вот. И первое время ездили вот так вот. А потом, получается как: три члена продают канцтовары — у них идут хорошо, а у нас шли хозтовары. Совершенно непонятно, но мы... у нас почему-то получалось так, что хозтовары шли... а канцтовары — на втором плане. И мы вдвоем делали за всех пятерых продажи по хозтоварам. Ну и потом месяц мы отработали, помню первое сентября, как раз на первое сентября мы поехали тоже на какой-то рынок, поехали. Получилось... все вместе... большой компанией... поехали тремя или четырьмя машинами. А ездили так: мы с мужем на одной машине, свекор ездил со своим аспирантом на одной машине, и на третьей машине ездил вот брат этого аспиранта со своей... наемная продавщица у него была. Вот ездили тремя машинами. И мы, как-то вместе... работы не было в этот день, вот, купили шашлыков, сидели, разговаривали, и, значит, думали уже о том, что канцтовары сейчас пойдут не очень хорошо, но так как у нас уже есть опыт продажи хозтоваров, не перейти ли нам на хозтовары? Оставив, конечно, канцтовары, потому что там были уже завязки по районам, ездили в Саратов. Возили бумагу в Урюпинск, я тоже в первый раз узнала, что есть такой город. Я все время думала, что это анекдот — «Ты что, из Урюпинска?!» — и мы когда с мужем подъехали, я была в шоке: «Что, действительно, город так называется???!».* [Смеется]. *Вот, там были завязки, туда что-то отвозили, ну по заказу, т.е. загрузили в багажник, отвозили туда, а потом ехали через месяц-два получать деньги по продажам. Вот. Так как все-таки на канцтовары были завязки, решили канцтовары не оставлять, но и попробовать прощупать, что пойдет из хозтоваров. И как раз, в тот момент* [гордо] *нас взяли как полноценных членов, со своим капиталом. Вот. Ну и вот, стали рабо-*

тать сначала, так сказать, по России вот эти хозтовары продавали, а потом, значит, пришла идея ездить в Польшу... Собирали данные, что нужно, ходили, по рынку, смотрели, что продается, что покупается, вот, ну, подходили, спрашивали, в чем дефицит, что народ спрашивает, чего не хватает, кто-то отвечал, кто-то, соответственно, нет. И тут стали расти... а! сначала стали возить в основном, пилки, уровни, единственное, что стали возить этот товар из Польши. Вот. Ну а в Польше где-то был товар из Китая, какой-то польский, вот. Но у них было очень красивое оформление, они были все аккуратные, не в пример нашим хозтоварам, и народ стал покупать, а потом... я, честно говоря, не знаю, кому пришла в голову эта мысль, по-моему, моему мужу, что значит... а-а в гараже, где ставили машину, какие-то там ребята организовали такой подпункт. Салон по покраске машин... и как-то случайно зашел разговор, и они попросили привезти им из Польши малярный скотч сначала, ну для машин... Привезли им скотч, на следующий раз они попросили привезти грунтовку и что-то такое, и муж, поговорив с компаньонами, они решили завезти партию этой грунтовки (перечислительная интонация), ну того, что нужно для... малярных работ именно...

И: ...связанных с автомобилем...

Р: *Да, связанных с автомобилем. И завезли первую пробную партию. Сначала пошло очень плохо, даже как-то вот, расстроились, а потом, стали возить в Саратов, вот куда, в Волгоград, Ростов, и там пользовалось это просто бешенным спросом, и все. И потом, в принципе, мой муж... вот мы с мужем не ездили по этим рынкам, по продажам, мы стали заниматься вот этой оптовой доставкой. То есть у нас были клиенты в Саратовской области, в Волгоградской области, в Ростовской области, т.е. мы выбирали какой-то там оптимальный маршрут, созванивались с этими ребятами и развозили им вот эти вещи, грузились так, хорошо, скажем, тяжело... А потом, значит, были куплены... на эту компанию... э-э-э, ну первым делом поменяли машины... или это потом, следующий вопрос будет?*

И: Нет, нет, вы рассказывайте, что интересно...

Р: *Во-первых, так как машины у всех были убитые, когда пошли большие обороты, все купили новые машины. И тоже на них ездили. Привозили из Польши, т.е. реэкспортные наши машины привезли. Потом в связи с тем, что стали заниматься вот этой авто всей косметикой... Н, сначала у вех были... у нас была «шестерка», у свекра — «четверка», так, у свекра была сначала «единичка», по-моему, потом он поменял ее, до нашего слияния с этой компанией он поменял ее на «четверку». У братьев тоже, по-моему, были «шестерки». Вот, а потом все привезли по 99-й машине, т.е. привезли четыре 99-х, все они были одинакового цвета. То есть даже смешно было, такая колонна шла из бежевых 99-х вот. Потом стали нанимать себе уже водителей, чтобы бизнес расширялся, получилось, что ведущих членов четверо—пятеро. То есть мы с моим мужем вошли как одно целое, т.е. нас не разделяли на двух человек, ну решили так, что семейными, как бы у братьев у каждого по семье, у свекра — своя и мы, вроде, семьей, значит, и все делилось на 4 равных части. Потом решили взять, чтоб возить тяжелые грузы, взяли автобус. Сначала взяли «Нисан», автобус, вот с ним была какая-то проблема, я уже не помню какая, но, в общем, он оказался слишком, так сказать, деликатным для наших дорог. Вот. После этого, значит, «Нисан» продали, купили «Форд»... э, нет, сначала было два автобуса — «Нисан» и «Форд». Потом «Нисан» продали, купили «Форд»...*

И: Еще один «Форд»?

Р: *...Нет, после «Нисана» купили еще один автобус. По-моему, два «Форда» было. Вот, с автобусами, я как-то плохо помню ситуацию. Там уже растерялась, потому что слишком много уже было машин, вот и, значит... Вот потом дальше — больше. Значит, у всех были не очень хорошие жилищные условия, а мы... жили лучше. И вот свекор и два брата, они, значит, решили купить по квартире. Ну братья стали строить большие квартиры, там, э-э-э, вот это... ну тогда ипотеки еще не было, было... то ли долевое участие, то ли еще что-то. В общем они построили себе по четырехкомнатной квартире; свекор, значит, продав свою старую квартиру, доплатив деньги, купил хорошую квартиру, вот. А мы квартир не покупали, ну потому, так сказать, у нас и семья была побольше и трат тоже, детям нужно было учиться, мы перевели их в элитную школу — за это все нужно было платить. Потом старшая дочь собралась поступать в медицинский институт, репетиторы, поступление,... у нас были очень большие траты, вот. И... да, и мы стали строить, ну как сказать, небольшую квартиру для старшей дочери. То есть себе мы не улучшали условия вот, а стали строить квартиру. Ну уже появились, значит, какие-то деньги, которые можно было бы вкладывать. Ну, все стали ездить за границу уже отдыхать, т.е., значит, статус совершенно поменялся. Вот. Ну, что еще?* [улыбается].

И: ???

Р: *Я принимала это как неизбежность. То есть двое моих детей... я даже не знала, что делать, кормить... тем более, что... м-м-м старшая дочь подрастала, нужно было уже думать об образовании...*

И: Угу

Р: *...младшая дочь... и вообще не хотелось... понимаете, скажем так, честно, привыкли жить-то хорошо, красиво, опять же какой-то всегда был социальный статус, т.е. более высокий. Сначала я, может быть, не очень хорошо я это понимала, а потом, когда вот эта вот ситуация наступила, я поняла, что... если какие-то там профессии рабочие еще востребованы, то моя профессия — она просто не востребована значит, т.е. я получаюсь выкинутой из жизни. И второе, самое главное, что мои дети получаются выкинутыми м-м-м... понимаете, какими-то отбросами н-н-н. Ну что это такое, они что будут жить на одном молоке и хлебе? Да, кому-то этого, может быть, так сказать, и было бы достаточно. Но я не могла позволить, чтобы мой ребенок учился в плохой школе, не учился в равных, ну не в равных условиях, а с детьми равного социального круга. Вот. И соответственно, хотелось, чтобы дети не чувствовали себя ущербными. Нужно было, значит, одеть их соответственно. Ну, хорошо, я шила, вязала, т.е. я как-то их одевала, но обувь я не могла купить, понимаете... я не могла... опять же, они должны были идти в школу, и тоже у них должны были быть, как у всех детей, какие-то там деньги, ну чтобы купить пирожок. Ну как? Все идут в столовую, и они должны. Просто я вспоминаю, как я училась. У нас были дети из малообеспеченных семей. И как они ходили, ну их было видно явно, что они другого круга, потому что я всегда училась в школах специализированных, т.е. сначала я училась во французской школе, вот, и у нас там была семья детей, Пальчиковых, как сейчас помню. Их было 13 человек, и они были все оч-ч-чень бедно одеты, и я, самое интересное, я не понимала, почему они всегда были грязно одеты. Ну ладно, бедно, но еще и грязно. Они всегда были голодные какие-то всегда. Ногти грязные... Да, и вот мы всегда шли строем обедать, а Пальчиковых отдельно... То ли их докармливали, то ли что... и они, значит, сидели за одним столом, и это смотрелось... понимаете, вот как: есть там средний уровень, нет, я не говорю о богатстве. Нет, к золотой молодежи я никогда не относилась, но обычный, такой нормальный средний уровень, и вот ЭТИ. Всегда это было, как, знаете, внутри типа осадка, стыдно было даже смотреть в их сторону, вот, чтобы не показать... И потом я помню, они всегда были какие-то ущербные, и я, естественно, не хотела, чтоб мои дети были какими-то ущербными. Ну естественно, из последних сил, значит, я как-то пыталась дать им денег на что-то. Но опять же начали влезать в долги, вот, а долги... ну, это всегда плохо, да и страшно. У меня всегда была какая-то подработка, я шила и вязала всегда. Вот. Ну не очень афишировала, потому что в нашем круге это было не принято: мать — к.т.н., свекор — к.т.н., а дочь и невестка — шьет и вяжет на людей, хм... То есть я всегда подрабатывала, это всегда был мой, так сказать, заработок, чтоб я могла купить туфли «разнеможные», чтоб я могла купить там, не знаю, самый дорогой материал на платье, ну чтобы вот такое вот, чтоб мы могли сходить с детьми в парк, в кафе посидеть и потратить эти деньги. То есть это всегда был такой дополнительный заработок, но, скажем так, на удовлетворение моего... моего удовольствия и удовольствия моих детей. Вот. Мы всегда ездили отдыхать на юг, т.е. деньги для этого специально собирались. Естественно, с зарплаты это не очень получалось, а с вот такого заработка... у меня, в принципе... я всегда очень хорошо вязала и клиенты, так сказать, могли стоять годами...*

И: Угу.

Р: *...Вот, я вязала вещи эксклюзивные и всегда давала, так сказать, как это называется... гарантию, что второй такой вещи в городе не будет, и поэтому клиенты могли годами ждать и платили всегда дорого и вот это был ОЧЕНЬ хороший дополнительный заработок, вот. Но когда, извините, я работала в училище, и у меня было две ставки, то вязать уже просто не могла. У меня ни времени не хватало, ни физических сил на это. И поэтому вот и получился такой разрыв кх-кх между материальными запросами социального статуса и создавшимся положением. То есть вот этого я пережить не могла. И поэтому, увидевши, что свекор живет, так сказать, нормально... да?*

И: Угу.

Р: *То есть они уже позволяют не просто там себе то, что ранее и позволить не могли, а уже, так сказать, излишества пошли. Я вот это вот увидела, и поэтому пришлось... хотя, скажем, я была не в очень хороших отношениях с его родителями, скажем так, но, реально понимая, что я одна из этой ситуации не выкарабкаюсь, а занять деньги у чужих людей... это. Понимаете... э-э-э, у нас до этого уже была история, когда мой муж занял деньги, потом отдал их под проценты... ну, в*

общем, влип в ситуацию, когда мы просто... потом пришлось с этим делом МНЕ идти разбираться. То есть ситуация у нас была такая, что он, значит, куда-нибудь влезет, и все вроде хорошо и прекрасно, по его словам, а потом когда все, этот срыв, то сразу подключалась «тяжелая артиллерия» в виде меня, 153 см ростом, вот. Но... даром убеждения я с людьми, значит, и мы с людьми приходили к какому-то решению. И поэтому я пошла к свекру разговаривать, причем, муж даже не знал, что я к нему пошла, он просто мне рассказывал о том, чем они занимаются, вкратце, ну вот, я пошла к нему... ну из-за этого, что, значит, не могла позволить прозябать себе в нищете. Что делать было еще, я не знала. То, что было моей специальностью, все позакрывалось: оборонка стояла вся, вот дома культуры — ВСЕ позакрывалось. Тогда были и кинотеатры закрыты и, ну я не знаю, дома пионеров... То есть ВСЕ было закрыто, не работало ни-че-го!!! То есть устроиться где-то было практически невозможно. Можно, конечно, уборщиком, дворником, но это же копейки, на эти деньги просто прожить было нельзя. Хотя для меня было, в принципе, устроиться, тем же дворником было совершенно не страшно, потому что я, когда сидела в декрете, я пошла работать дворником, потому что денег не хватало явно. Я работала дворником, причем... ребенка уложила спать рядом в коляске, а сама убирала. То есть мне любая работа, она... не страшна и почетна, скажем так. Ничего в этом я не вижу плохого, поэтому для меня перейти из, так сказать, из статуса служащего в статус челнока. В том смысле, что решиться внутренне абсолютно не страшно было... страшно было в первый день — как? — пойдет или не пойдет? Но это только сначала, так сказать, ну так остатки стыда того, снобизма, что я, значит, вот стою, у меня высшее образование... хотя тоже... это было не настолько сильно, как у моих друзей, которые... у меня была директор во дворце культуры, она... она была не директором, а замом. Вот. И ее родители, мать работала уборщицей в магазине, а отец был на заводе там тоже кем-то. А она вот получила высшее образование. И ее муж тоже получил высшее образование, а его мать была... э-э-э-э-э гардеробщицей...

И: Угу, в театре...да?

Р: *Угу, в театре оперы и балета. И вот для них вот это вот, т.е. приобретенный статус социальный, имея высшее образование — это было... т.е. они предпочитали сидеть на хлебе, но вот пойти на вот это, они не могли... и мне постоянно говорили: «Не все же способны... у нас душа такой тонкой организации, что мы не способны это делать...». На что я отвечала, что, значит, «извини меня, ты, человек тонкой организации и не можешь обеспечить детям нормальную еду. То есть на фига тогда рожать детей, чтобы они, значит... вместе с тобой сидели на хлебе и воде. Родить ребенка ты решил, ты принял на себя обязательства — кормить, поить его, одевать, обувать и нести ответственность...». Вот.*

И: Вот сейчас вы рассказали о своих знакомых, которые остались на прежнем месте работы...

Р: *Нет, она осталась работать не на своем месте, ее ставку тоже сократили, и она пошла работать билетером. Ну в этом же дворце культуры показывали фильмы, и она пошла работать билетером, ну вроде как она не пошла торговать, а осталась при культуре... т.е., вот это вот такое противоречие. Она сама себе противоречила, но... только не торговать. Т.е. торговля считалась зазорным, позорным в нашем кругу.*

И: Скажите, пожалуйста, а вы можете рассказать о тех людях, которые остались работать на своем месте?

Р: *Ну вот, на старом месте... У нас, в ДК, была худрук, и перешла она ну прям практически перед этими годами она ушла работать в Городской дворец культуры на должность начальника отдела, и как раз начались вот эти вот все вещи. Вот. Но она, вот у нее характер... ну тоже она очень такая женщина ну, скажем так... м-м-м, дорогая: она всегда выглядела дорого. И вкус у нее был хороший, и вещи она себе могла позволить неплохие. Опять же она одна, может быть, вещь, но она должна быть самая хорошая, ну она вот такая была. То есть всегда могла себя преподнести... И, значит, у нее ситуация еще хуже была: муж алкоголик, мало того, что не работает, еще и пьет вот. Своей квартиры не было, приходилось, так сказать, кров делить с этим мужем. И у нее ситуация, конечно, была вообще аховская. И она пошла работать тамадой. То есть она была начальником вот этого отдела, скажем так, для города Воронежа, это можно считать как такой, у-у-у-у! Министерство культуры...*

И: Угу.

Р: *Вот, но так как самой культуры как таковой уже и не было, то отдел был чисто номинальным. То есть зарплату платили копейки, когда не платили. Ну и она стала заниматься вот этой... стала ходить по свадьбам, подрабатывать. За вечер она получала свою зарплату. Вот. И*

в городе она уже обрела популярность тамады. Потом... дальше — больше. Она придумала возить выездные праздники. То есть давать объявления, что городской дом культуры проводит какие-то праздники на выезде, но это дело не пошло... Но очень хорошо пошли елки...

И: У-у-у.

Р: *И вот, значит, эти бригады, она стала организовывать бригады и развозить эти бригады по... То есть и люди зарабатывали, а она с каждой бригадой имела какую-то это... То есть бригада едет, имеет 1000 рублей, бригада 4 человека, и 200 рублей — она. Но НИКТО НИКОГДА не говорил, что она имеет деньги ни за что. Да, она с бригадами не ездила, но она распределяла куда ехать, она, значит, э-э-э-э находила костюмы, она писала сценарии, писала минусовки... т.е. э-э-э все это делала она. И вот она была таким вот руководящим центром. Ну я вот, тоже принимала участие в елках, принимала участие из-за чего... из-за того, что мне, так сказать, в зимние месяцы делать было нечего. Я как раз тогда заболела, отлежала в больнице, я не работала, вот. И как-то получилось так, что мне заниматься было нечем; я уже, вроде как, поправилась. И она мне говорит: «Пошли». То есть мне деньги как таковые не нужны были. Уже вся наша машина челночная, так сказать, была закручена, и я пошла на эти елки. Мне так понравилось, т.е. было смешно, интересно* [улыбается]. *Но это был разовый, так сказать, мой опыт. А она вот этим вот занималась и сейчас, так сказать, ведущий «елочник» города, потом уже пошли всяческие выезды на свадьбы, какие-то там, ну любые придумывались... поводы, чтоб бригады складывались; у нее там уже были и диск-жокеи. И гармонисты. В общем, на любой вкус, на любой цвет можно было предоставить бригаду с определенным сценарием. То есть она вот этим вот сейчас занимается, при этом она не ушла оттуда, из городского ДК. Она по-прежнему там и работает. Соответственно, культура стала возрождаться... да?*

И: Да-а.

Р: *...ну вот и на ней, и городские праздники, но и параллельно у нее есть своя, так сказать, деятельность, которая приносит ей определенный доход. Намного больше в своем ДК она получать не стала, она все равно получает там немного, но, как сказать, это ее жизнь, и она не хочет это бросать. Повод, чтоб полностью перейти на такой вот бизнес, ну тоже где-то челночный, этими бригадами, был, но она не смогла. То есть она работала там и параллельно вот здесь. То есть я считаю, что она добилась своего успеха. В ее возрасте она имеет приличный заработок, позволяет себе ездить отдыхать каждый год, берет с собой внука. Опять же она приезжает ко мне в гости в Москву, и это не просто так, она приедет сюда закупаться. Ну, опять же, не каждый человек из провинции может позволить себе приезжать 2–3 раза в год в Москву. Ходить в театр и, значит, просто отдыхать. Я считаю, что она добилась успеха. А вот та директор, которая, как я говорила, у нее, т.е., она стала менять-менять эти места работы и, в конце концов, сейчас есть такой клуб... дворовый клуб, что ли. Выделяется им какое-то помещение, и она в этом клубе сейчас заведующая. Но там ПРОСТО копейки, вот, но, хотя дети уже выросли и, в принципе, должны работать... Но у нее и дети НЕ работают. Вот. Если у той, например, дочка — вообще она врач, но сама тоже «снегурит», ездит точно также, свадьбы проводит, — у нее дополнительный заработок, не взирая на то, что она в детской поликлинике заведующая хирургическим отделением. Вот. Ну а в свободное от работы, так сказать, время, она занимается вот такой вот подработкой. Вот. А у Татьяны Ивановны, которая была директором, два сына, которые не работают, муж, который так, практически, и не работает, т.е. он работал инженером на заводе, завод закрыли, он не работал, потом по чуть-чуть завод стал открываться... В общем, то работает, то не работает... ситуация такая же, патовая.*

И: Угу, понятно. А-а-а Елена, скажите, пожалуйста, в других интервью нам говорили, что поначалу взявшиеся за челночный бизнес люди, помогали друг другу, делились опытом. А потом люди полностью закрылись. Так ли это? Как вы считаете?

Р: *Ну я не знаю, честно говоря, закрылись, не закрылись, потому что, когда дело пошло уже хорошо, все было налажено, я из этого бизнеса ушла. Скажем так, муж занимался, а я ушла, потом и он, так сказать, с моей подачи ушел из этого бизнеса, работал финансовым директором в швейцарско-российской фирме. Вот. Ну я не знаю, я не могу сказать, опять же, не могу сказать, насколько люди были открыты, потому что у нас все-таки вот эта вот компания, состоящая из свекра и двоих братьев, они же тоже не очень хотели нас брать. Они взяли только тогда, когда они поняли что... мы можем... ну...*

И: Приносить доход?

Р: *...приносить доход. А так-то они долго нас проверяли.*

И: Угу.

Р: *Вот. И-и-и-и просто потому что доход пошел, и увидели, что ИХ доход возрос в связи с тем, что МЫ присутствуем в этой компании. Но в начале нас тоже взяли не на равных-то условиях. В начале у нас там был, ну я не знаю, нам отдавали там... одну десятую часть от всего оборота, т.е. и не позволяли нам вложить свои деньги, как сказать, в суммарный капитал. На равных мы стали работать где-то через год-полтора, начали участвовать в этом деле. Даже, наверное, на полноправных только тогда, когда мой муж стал возить вот эти вот... автокосметику и когда она принесла очень большой... у-у-у-у доход. Скажем так, фирма, практически, перепрофилировалась.*

И: Скажите, пожалуйста, как долго вы этим занимались, ну просто временные рамки, когда начали...

Р: *Ну вот, с 93 года до 97.*

И: Угу, а скажите, пожалуйста, как вы теперь можете оценить тот свой период жизни, когда занимались челночным бизнесом?

Р: *Ну в каком смысле я его могу оценить... ну это было такое неизбежное, неизбежный тяжелый момент, когда... А что было еще делать? Другим заниматься было нельзя, и как к этому относиться? Да никак я к этому не отношусь.*

И: *Материально было легче тогда или сейчас, когда вы в корне поменяли все?*

Р: *Да я не знаю. Наверное, мне легче сейчас. Ну сейчас же и время изменилось, сейчас за мой труд платят адекватную цену.*

И: Угу.

Р: *А если я раньше могла остаться работать или на заводе, или в том же ДК, но я бы денег не получала. То есть сейчас время совсем другое, их нельзя сравнивать. Как я отношусь? Никак. Жила и жила.*

И: Ага, хорошо. Скажите, пожалуйста, часто ли вам в ТО время приходилось действовать жестко, идти на какие-то уловки, может быть где-то обманывать? Было такое и часто ли?

Р: *Нет, никогда не приходилось.*

И: Нет, да?

Р: *Нет.*

И: Ну хорошо, а в целом, вот не именно в своем, а в целом в торговом бизнесе 90-х, вы, человек, фактически прошедший через эту школу, вы, скорее, удовлетворены ведением торгового бизнеса или считаете, что система была не... ну или вы разочарованы?

Р: *Естественно, низкое качество было системообразования торгового бизнеса. Какое там качество? Какой товар сумел купить, какой сумел продать, то и было прекрасно. Рынок был не насыщен. Рынка-то, как такового не было.*

И: Угу.

Р: *И быть удовлетворенным или неудовлетворенным...? Естественно, удовлетворена. Во-первых, я за это деньги получала, я работала и зарабатывала деньги неплохие. Вот. А во-вторых, и людей снабжали. Хоть какие-то товары. А если бы не было челноков? Чтобы люди делали, если бы не было людей, которые привозили бы то и то, и то. То есть создавался бы дефицит, а дефицит к чему ведет — к дикому удорожанию. Например, не привозили бы мы вот эту вот, как ее, грунтовку для машин. Понимаете? Ее не было бы, и, естественно, способы находились бы, но это стоило бы бешенных денег, эта баночка грунтовки. А так, люди не могли позволить себе купить новый автомобиль, но могли позволить себе покрасить его, привести в порядок. То есть я считаю, что это было в тот момент, это было очень важно и нужно.*

И: Угу. И, вот еще, Елена, скажите, пожалуйста, вы говорили о том... об отношении других людей к вам, а как вы сами к себе относились в то время?

Р: *Скажем так, вот, опять же, никак я к себе не относилась, абсолютно никак. То есть просто в каких-то местах я могла там сказать своим близким людям, которые могли понять, чем я занимаюсь, я могла это сказать, где-то я просто об этом не говорила. А к себе я не относилась никак.*

И: Угу.

Р: *Ну вот опять, ну я не знаю, может у меня характер такой. Я должна это делать, понимаете? Я же не обманываю никого, не краду. Я должна это делать для того, чтобы жила моя семья, чтобы нормально жили мои дети. Очень долго не говорили детям об этом.*

И: Почему?

Р: *Почему? Ребенок, как сказать, существо маленькое, не очень много понимающее, да? Не может, находясь в данном социуме, да? Ребенок бывает жестоким по отношению к социуму другому, т.е. я вот здесь, рядом вот такие. То есть ну в школе-то учились в элитной, в медицинской школе, и сказать, что мама с папой ездят на рынок было как-то ну-у, не очень хорошо. И детям было бы это неприятно, или,*

сказав, дети могли подвергаться насмешкам от других детей. Поэтому от них все это скрывали...

И: А что говорили детям?

Р: *Что говорили детям? Поехали в командировку.*

И: Угу.

Р: *А какая командировка? где? что? — просто командировка.*

И: Угу. А чаще всего в школах проводятся какие-то там сочинения или что-то типа того, что «Профессия моего папы». Вот. Что обычно дети писали? Или Вы не знаете?

Р: *Ну почему, дети писали, мама, папа — инженеры, и писали о том, что, так сказать, было до того. Вот и все. А вот этот вот период, он был такой, что, детям не говорили и там... некоторым. Потом, конечно, все узнали. У нас было, когда бывший сосед, а он был из какой-то далекой деревни, потом он женился на девушке из города, и вот он приехал, увидел, что мы торгуем на рынке, он, конечно, долго смеялся, всем это рассказывал, как такой забавный случай, мол мои городские соседи торгуют в глухой деревне на рынке, а я такой, весь великий вот живу в Воронеже, работаю то ли слесарем, то ли еще кем-то, сантехником. Вот. То есть не все же это понимали, т.е. для кого-то это было смешно, кто-то считал, что это противно, нельзя этим заниматься человеку, по крайней мере с высшим образованием и из такой семьи. Мои родители, тоже не знали, что я этим занимаюсь, потому что для них это тоже было нонсенсом, типа не для нашей семьи. Папа ведь так же... если мама организовала какое-то предприятие, то папа так и работал на этом заводе. То деньги не получал, но он же не ушел оттуда. То есть для него понизить свой социальный статус оказалось невозможным даже временно. Он так и работает. Он может не получать денег, но у него минимальные требования в этой жизни — 2 костюма, 2 галстука, туфли без дырок. Вот. Скажем вот так вот. Ну у каждого человека свои требования к этой жизни, материальные и моральные, разные.*

И: Хорошо. Скажите, а считали ли вы, извините, может, в некотором роде повторяюсь, занятие торговлей для себя временным? Считали, что когда-нибудь кончится, или считали это для себя постоянным, или вы не задумывались на эту тему? В то время.

Р: *В то время я не задумывалась, но знала, что это временно. Во всяком случае, ну как был момент, когда мы боролись с пьянством, вот, было понятно...*

И: Вы имеете в виду, когда страна боролась?

Р: *Да, страна, это год был примерно 85-й, когда Горбачев объявил вот этот «сухой закон». Я как раз тогда была в Минске. Вот, закрылись все кафе, практически, перестали продавать алкоголь, но всем было понятно, что все это временно, что найдутся какие-нибудь уловки. Это было смешно, грустно, но временно. Точно также и этот период, он все равно на подсознание, на подкорке воспринимался, как временный. Если бы считали, что это постоянно, то, наверное, открыли бы магазин, понимаете? Если ты считаешь, что это твоя роль в жизни, то ты делаешь что-то основательное, ну а так как магазин не открыли, значит. это было все временно.*

И: Хорошо, скажите, а как случилось такое, что вы оставили торговлю?

Р: *Я заболела.*

И: Вы заболели, да? А ваш муж?

Р: *А муж, он этим занимался.*

И: А впоследствии, ну как вы вообще отступили от этого бизнеса?

Р: *Эта история была не очень, скажем так, красивая. Значит, мы поехали отдыхать в Египет. Вот. И я там заболела, попала в больницу. Вообще чудом, скажем так, выжила и вышла из больницы инвалидом. И естественно, я уже ничем не занималась, сидела дома. Болела* [грустно].

И: Инвалидом? Вы имеете в виду действительно, или просто как вы себя оцениваете?

Р: *Нет, я действительно была инвалидом, физически. Я перенесла очень тяжелое заболевание, я пережила тяжелейшую операцию, еле выкарабкалась, и после этого я действительно стала инвалидом. Единственное, что я не сделала, я не стала оформлять инвалидность. А так мне положена инвалидность, по моему заболеванию. Я перестала ездить, у меня начались огромные проблемы с костями. Вот. Ну тут, может быть еще так, что моральные... осознания внутри себя, что ты стал инвалидом, наверное, усугубляли всю эту ситуацию, плюс еще, я никогда не сидела на чужой шее, я всегда зарабатывала много, больше мужа. Работала на заводе — хорошая зарплата. Работая на заводе, я еще устроилась в вечернюю школу, в школе преподавала параллельно. Потом вот в этой же вечерней школе мне дали в нагрузку что-то типа курсов повышения квалификации — я обучала людей с нуля работать с*

вычислительной техникой. То есть, конечно, примитивные были, назывались «Система подготовки данных». По тем временам моя зарплата как молодого специалиста была 120 рублей, через год давали премии, ну так было положено. А мне дали первую премию через полгода, потому что у них стояла машина вычислительная, системы подготовки данных, она простояла 3 года, ее никто не мог ввести, а я когда пришла, мне первым заданием дали - ввести вот эту машину, вся инструкция была на болгарском языке. И я, значит, с этого болгарского на свой, так сказать, русский, я эту машину ввела и после этого через полгода мне дали первую премию. Премия равнялась моей зарплате. А потом, когда я уже уходила в декрет, у меня декретные были 473 рубля! Я это запомнила, т.е. 120 рублей и 180 рублей мой отец получа, как ведущий специалист, у меня мать была к.т.н. и получала 250 рублей. И я, у меня был средний заработок 473 рубля. Я всегда получала очень много, при этом я еще умудрялась шить и вязать. А еще я к этому бизнесу, почему я легко в него вошла, я всю жизнь, еще студенткой была, но из-за того, что хорошо вязала, значит, моя мама, у нее тоже такая жилка авантюристическая, она брала заказы у своих знакомых, но говорила, что вяжу не я, а вяжет ее какая-то знакомая. Но она не может приходить с вами беседовать. Вы покупайте пряжу, рисуйте, что вам нужно связать и денег столько-то. Почему для меня сейчас самое главное знать мерки, по которым я свяжу все что угодно, потому что я всегда это делала подпольно. Потом я уже стала шить, вязать, работая на заводе. Потом у меня соседка нашлась в доме, где я жила, она шила платья и продавала их на рынке. Платья для невест. Я шила, она продавала. 100 рублей с платья — 50 ей, 50 мне. Я была очень этим довольна. У меня шел поток, я вечером пришла, у меня дома все в этих кружевах, рюшечках [улыбается]. *Раскроила, сшила, она пришла, забрала, продала, деньги мне принесла. То есть для меня вход в эту систему был легок, он даже был никакой. Надо, так надо.*

И: А выход? Вы начали рассказывать...

Р: *Выход, да, выход. Я заболела. Муж стал ездить один, стал ездить с водителем. Вот. Ну и я не знаю, то ли это было, так сказать, ну, в общем, он стал подворовывать у своих компаньонов. То ли они это вычислили, то ли еще что, я же не знаю всего, мы на эту тему особо не разговаривали, я знаю, что получилась ситуация не очень хорошая, что они его выперли. Хотя он это, наверное, представлял по-другому, я, честно говоря, сейчас подробности вспомнить не могу, а могу сказать лишь то, что отложилось в памяти. А-а потом, значит, заболел его отец, значит, его положили в бакулевский центр, шунтирование сердца делали. Отец болен, я больна, получился какой-то комок, видимо, из-за этого он стал подрабатывать, ну типа для того, чтоб денег было больше, а компаньоны своему заболевшему товарищу денег не отстегивали. Хотя, может, и отстегивали, я тоже не знаю, но у него было вот такое оправдание. Вот. И в конце концов братьям это надоело, и они его без выходного пособия уволили, правда, я тоже не знаю, насколько там без выходного, может, они там что-то делили. И какое-то время он поработал один, но не смог, и дела пошли все хуже. И тогда я попросила своего друга взять его в свою фирму, так как он всегда в математике хорошо соображал. А друг как раз открыл вот эту фирму, и ему нужен был хороший бухгалтер, потом фирма постоянно расширялась, расширялась, и муж стал уже финансовым директором.*

И: Вы имеете в виду российско-швейцарскую? А чем они занимались?

Р: *Да, они занимались выращиванием картофеля. Элитных сортов, семенного картофеля, элиты и суперэлиты. А еще когда он стал один заниматься челночным бизнесом, он попал в аварию. Его сбила машина, он год пролежал в больнице, ситуация опять начала повторяться, что опять денег нет. На лечении он пролежал, у него была нога переломана, содрана кожа с ноги, ему наращивали эту кожу, в общем, все это было серьезно. Вот. И после этого ему в дальние поездки все-таки ездить, и ему пришлось искать такую работу, чтоб без поездок.*

И: А не могли бы вы рассказать немного о своем детстве, о родственниках. Как была обеспечена ваша семья, как вас воспитывали? Было ли что-то такое в вашей родительской семье, чем она выделялась из вашего окружения?

Р: *У-у-у.*

И: Потому что вы вот рассказали про семью Пальчиковых, но это, наверное, единичный случай или, наоборот, и вы выделялись среди всех остальных?

Р: *Ну-у, как сказать. Мама инженер была, папа инженер. Родилась я в городе Новочеркасске, Ростовской области. Родители там закончили Политехнический институт. Вот. А потом случилось в Новочеркасске вот это вот печально известное восстание, когда перестреляли рабочих, ну там много детей погибло...*

И: Это, в каких же годах?

Р: *Это был 62 год.*

И: Угу.

Р: *И родители уехали оттуда. Потому что город перевели на 5-ю категорию. То есть если Москва снабжается по 1-й категории, то, что такое 5-я категория? Вот. И родители уехали в Воронеж, приехали как молодые специалисты, им дали квартиру. Естественно, круг общения был какой, такие же молодые специалисты, потому что из Новочеркасска уехали еще их друзья, мы все жили в одном доме, ну в одном доме дали всем квартиры. Все дети были одного возраста, погодки, нас было человек 8. У нас даже есть фотография, где мы все в одной кроватке запихнуты. Сказать, что мы жили лучше других, нельзя. Вегеры — это знакомые, которые переехали вместе с родителями, они жили намного лучше, потому что отец Вегеры самого, дядя Володя, был первым секретарем горкома г. Шахты. У них была машина, «Виллис» был такой старый, эта машина использовалась для выездок на отдых. Нас всех туда загружали детей, мы сидели сзади на табуреточках, нас везли в лесную зону, остальные родители добирались на электричках. Но у нас была вот эта общая машина для выездов. То есть как-то все время в этом кругу и вертелись. Мама перешла работать в институт Политехнический, потому что она инженер-электрик, мы все инженеры-электрики. Стала работать на кафедре электротехники, написала диссертацию. Я училась, сначала меня отдали в школу с уклоном французского языка, меня хотели отдать в 6 лет в школу, но с французским уклоном брали только с 7 лет, я вот этот год ну так просто болталась. Потому что я научилась читать в 4 года, ну и так, довольно развитая была девочка.*

И: Как Вы учились в школе?

Р: *У меня золотая медаль.*

И: У-у-у, ну хорошо. Вам давалось все с трудом, но Вы шли к цели...

Р: *Нет, мне давалось все очень легко. То есть для меня не было ни одного предмета, который у меня вызывал бы какие-то трудности. Настолько легко училась, настолько легко мне все давалось, но я не могла никогда понять, что же действительно я на этом свете хочу, потому что давалось легко все. И кем я буду, совершенно было непонятно. Где-то вот, когда 8 класс заканчивала, у меня получился конфликт с учительницей русского языка, ну он длился весь 8 класс, но он, видимо, получился больше из-за мамы. То есть я чем выделялась в школе, могу*

объяснить чем — школу открыли с уклоном французского языка, открыли в чисто рабочем районе. Нас в классе, я единственная была, у кого родители были с высшим образованием. Еще была одна девочка, у которой папа с высшим образованием, у мамы — техникум. Все. Все остальные были дети из рабочих семей, чисто пролетарские классы, хотя это было достаточное элитное место, мы учили французский язык с первого класса. Ну и, естественно, я выделялась из всех — чем? Во-первых, меня одевали всегда хорошо. Может быть, даже не столько хорошо, сколько у меня был вкус, и я начала шить в 3-м классе. Я не могу сказать, что у меня платья были шикарные, нет, у меня всегда были очень хорошие формы, воротнички, расшитые бусинками, рюшечками, пуговками, я их меняла каждый день и приходила вся такая «рюшенная», а ну это было не принято. Раз в неделю менялся воротничок и манжеты, а я так не могла. Я пришла из школы, у меня грязные манжеты, я должна сменить манжеты. Ну естественно, если ты меняешь манжеты, ты меняешь и воротничок. То есть это было то, что меня очень сильно выделяло из всех. Потом у меня всегда было очень красивая обувь. Потому что мама часто ездила в Москву и покупала мне обувь; ручка у меня была у первой шариковая, когда все еще писали перьевыми с чернилами, т.е., у меня были портфели навороченные, потому что мама защищалась, а защищалась она в Москве, постоянно моталась сюда и привозила вещи. Да, я выделялась, очень сильно выделялась и плюс еще то, что я была, так сказать, лучшая ученица школы. Вот. А учительница русского языка, она невзлюбила за то, что мама ей когда-то отказала, она попросила для дочери привезти сапоги, ну, а естественно, раньше как привозили? Приезжали в Москву, становились в дикую очередь и покупали, привозили. Вот. И мама ей отказала, а собственно говоря, ей-то чего было бояться: дочка учится хорошо, абсолютно от учителей никак не зависима. И потом вот эта учительница русского языка стала меня третировать, причем дошло до того, что она привела меня к директору и сказала, что я каждый день меняю воротнички, поэтому моя голова забита не учебой, а как хорошо выглядеть. Красиво выглядеть. Это было, с одной стороны, конечно, смешно, а во-вторых, такой парадокс, когда директор спросил: «А какие претензии к учебе есть?». Значит, к учебе претензий не оказалось, потому что их не могло быть. Я была не то что круглая отличница, а три раза круглая отличница [улыбается]. *То есть претензий никаких не было. Потом она стала придираться по своему предмету, а придрать-*

ся как. У меня врожденная грамотность еще плюс ко всему. Потом я еще много очень читала. Чтение — моя, так сказать, болезнь. Я запоем читаю все, кроме газет. То есть если какая-то книга появляется, то я буду запоем читать ее. Вот. И был такой один случай, просто смешной [улыбается]. *Сочинение какое-то было, и она мне сказала, что я его списала. Вот. И значит, следующее сочинение — мне, конечно, было очень обидно, когда мне об этом заявили, что я списала, потом у меня слог был уже такой, не детский, скажем так, ну из-за того, что много читала, и на следующий раз я решила ей отомстить. Взяла, открыла книгу, а книга Беляева была, по-моему, «Гиперболоид инженера Гарина», и взяла оттуда целый кусок, практически целую страницу, взяла и выписала, из беляевского текста про море, про шторм на море. И на следующем занятии она читает мое сочинении и говорит: «Ну вот, теперь понятно, что вы писали сами. Вот видите. Чувствуете разницу? Как там было написано и как здесь написано?» И когда я показала кусок текста, просто списанный из книги — до запятой, до слова, до буквы — ее, конечно, не инфаркт схватил, но из класса она выбежала и 2 месяца не появлялась, она болела. Ну и потом, когда вот эта ситуация, а мне было абсолютно все равно где учится, в какой школе, единственное, у меня была проблема, я хотела идти в математическую школу. Вот. но там не было французского языка. То есть 9–10-е набирали классы с углубленным изучением какого-то предмета, в математическую школу я не могла уйти, и мне осталась школа с уклоном физики и радиоэлектроники, и там был французский язык. Вот. Я ушла, значит, в эту школу. На уроки французского языка я когда ходила, меня попросила учительница не ходить на эти уроки, потому что я знала больше нее. И она просто краснела и бледнела после того, как ну я же вижу ошибки, мало того, что она говорит с ошибками, она и пишет с ошибками. Ну, в общем, мне пришлось не посещать уроки французского языка. И когда я заканчивала школу, я шла на золотую медаль. Ко мне подошла моя классная руководительница и сказала: «Вот у нас есть девочка, которая тоже идет на золотую медаль. Если ты пишешь сочинение и ей, и себе, то у тебя будет золотая медаль. Если ты не напишешь ей сочинение, то не будет». Я сказала: «Не напишу». Потому что мы с этой девочкой были в контрах. Эта девочка одна-единственная, я так вообще ни с кем никогда практически не конфликтовала, но вот эта вот, мы с ней были в контрах. На медаль шло всего два человека: она и я. Но она подлизывалась, ну, не нравилось мне ее поведение, вот и я прекрасно чувствовала, что она не медалист, что она не дотягивает. И у нас с ней из-за этого, наверное, и был конфликт. И когда мне еще это сказали, причем сказали прямо на экзамене, что я должна написать два сочинения — ей и себе, — то я и сказала: «Нет, я не буду!» И ее сочинение послали на медаль, она не получила, а мое сочинение просто не послали на медаль, вот из-за этого. Вот. И когда шло уже вручение, мне даже у-у-у, вручали значки «отличника учебы», тогда не было серебряных медалей. Были только золотые и значок отличника. Ну вот «отличника учебы» вручали два значка — вот этой девочке и мне. Ей вручили на общем собрании, а мне, тогда раньше было принято после окончания школы мы ехали на вылазку на следующий день, на 2-3 дня на природу, и там это дело отмечали. Ну такая была практика. Вот. и мы поехали туда, и мне классная руководительница вручила значок прям там. Мы сидели у пруда, ели шашлыки, и я взяла и вышвырнула его в пруд. Было обидно, было, конечно, неприятно. Я не могу сказать, что я была такая очень, как сказать, правильная, идейная, нет, я не была, никакая не идейная, я очень быстро разочаровалась в комсомоле. Хотя, когда вступала в комсомол, мне подделали комсомольский билет. Я ж отличница была, и мне хотелось вступить в первых рядах, а я по возрасту не проходила. У меня день рождения 11 июля, и я должна была тогда поступать в сентябре в комсомол, и из-за того, значит, что я вся такая хорошая, мне подделали, написали, что я родилась 11 марта* [смеется]. *И я вступила 22 апреля, на день рождения Ленина. Но буквально года мне было достаточно — и я разочаровалась в комсомоле — я никогда не была активисткой комсомольской, очень сильно я никогда не участвовала, но участвовала в агитбригадах, в каких-то конкурсах самодеятельности. Вот это я любила. То есть сказать, что я какая-то была политически, идейно направленная — нет, но когда мне этот значок вручили, в общем я даже не обиделась, когда мне его не вручили на собрании, я обиделась, когда мне дали его на вылазке. Какие-то там переживания, нет, не было, я просто взяла и выбросила. Вот и все. Потом я поступила в Политехнический институт, потому что учителем я не хотела быть, если ты кончаешь Пединститут или университет — это только учитель, больше никто; переводчики тогда были не нужны, языком заниматься было не престижно; строительный институт, я не хотела строителем быть. Ну у нас много было институтов, Технологический был институт, но опять же я не хотела быть технологом...*

И: То есть вы выбирали профессию методом исключения?

Р: *Да, методом исключения, и потом остался единственный политехнический институт, куда можно было идти. Ну вот я поступила. Сначала на кафедру привода, а так как у меня мама работала на кафедре электротехники, то там тоже были свои проблемы, потому что у мамы тяжелый характер, и она с кем-то, ну, просто не контачила. И на этой кафедре меня просто стали доставать, я перевелась на другую кафедру, на «Автоматику и телемеханику», ну и все, там и закончила. А, да, и диплом. Я не получила красный диплом. Из-за того, что отказалась пересдавать историю партии.*

И: Скажите, а вам приходила мысль продолжать профессию родителей – инженера? Вы, выбирая методом исключения Политех, вы же могли пойти не только на инженера-электрика?

Р: *Хм-мхм, а еще можно было пойти на инженера-самолетостроителя* [улыбается], *можно было бы пойти на обработку металлов давлением, вот.*

И: Выбор был небольшой, да?

Р:*Да, а электротехнический факультет, он был самый прогрессивный факультет. Автоматика и телемеханика – это как раз люди, которые начинали только тогда заниматься компьютерами.*

И: Люди будущего?

Р:*Да, мы были единственный факультет, у которых вычислительная техника стояла в программе. У нас в городе было 3 вычислительных машины. Вот одна, значит, на заводе, где работал мой отец, в общем, он относится к НПО «Энергия», т.е. они с космосом завязаны, делают всю электрику для космоса. Вот. Когда отказали солнечные батареи, т.е. они не заходили и не уходили, это была как раз вина Воронежского НПО «Энергия», потому что они там что-то не то сделали. Так вот там была вычислительная машина, огромная, которая занимала, ну я не знаю, сколько квадратных метров, наверное, тысячу квадратных метров. И это назывался вычислительный центр. Набивалась информация на перфокарты, огромные вот эти бобины с магнитной лентой, ну в общем, как холодильник (жестом показывает на холодильник – большой), это назывался накопитель на магнитной ленте. То ли сейчас, это вот кассета такая, то ли то. Как хорошая стиральная машина это был накопитель на магнитном диске. Один диск весил килограмма полтора. Вот такая была вычислительная техника. Вот, в Политехническом институте был вычислительный центр, которым пользовался КГБ. То есть днем занимались студенты, преподавательский состав, а на ночь забиралось КГБ, потому что у КГБ не было своего вычислительного центра. И вот на этом заводе, на котором я потом работала, завод «Электросигнал». Вот на нем была вычислительная машина. Все, три машины на город. И нас единственных готовили, даже университет тогда не готовил к работе на вычислительной технике. Тогда это была профессия будущего. Хотя мама говорила, что надо идти на «Электрические машины», потому что мои родители, оба закончили «Электрические машины». Но я не пошла, а пошла на «Привод». Для чего? «Привод» специализировался на автоматике систем управления и производства, т.е. роботы. Вот это была специальность, которая мне нравилась. Мы занимались АСУ: конвейер, людей нет, только идет вот эта вот техника. Вот я пошла туда, но а так как там не сложилось, я ушла на вычислительную технику.*

И: Понятно. Так, скажите, пожалуйста, какие моменты вашей жизни вы можете назвать переломными?

Р: *Ну, честно сказать, в моей жизни переломных моментов было очень мало, даже их вообще не было. То есть я просто всегда шла, по жизни я плыла. Мне кажется, что если это случалось, то это были переломные моменты, которые не зависели от меня.*

И: Это какие?

Р: *Ну вот, например, начало перестройки. Это ведь не зависело от меня. Я не могла ни подстегнуть, ни остановить этот процесс. Потом вот этот вот челночный период, тоже он не зависел от меня: меня жизнь поставила вот в такие обстоятельства, когда мне что-то надо было делать. Но я не могу сказать, что это мою жизнь переломало. Единственный переломный момент в моей жизни – это, я так считаю, когда я вот разошлась с мужем. Вот это был, наверное, переломный момент, когда я сама для себя решила: все, больше жить с ним не могу, не могу и не хочу.*

И: Переломный в каком плане?

Р: *Переломный именно в моей личной жизни. То есть я его сама сделала. Я всегда плыла по течению, да, я там часто-то делала. Как говорится: «На Бога надейся, а сам не плошай». Это был именно вот такой вот момент. А тут я уже не стала надеяться, я сама разорвала, откровенно, жестко, мне это было тяжело. Во-первых, я тогда ходила на костылях...*

И: Это был период после того, как вы инвалидность получили?

Р: *Да-да-да, у меня была инвалидность, я ходила на костылях. То есть у меня постоянно ломались ноги, рвались связки, я перед этим год просидела дома на костылях. И потом уже вот, все. Осознание того, что я инвалид, что мне терять нечего, у меня не было ни работы, у меня не было ни копейки денег, пенсии я не получала, я просто взяла и порвала с мужем, хотя прекрасно знала, что за этот разрыв он меня возненавидит. Детей он не поможет никогда, ни копейкой. Так и случилось. Когда вот этот разрыв произошел, он ушел из дома и забрал деньги ВСЕ!!!, подчистую. Ну, значит, как ты выкрутишься? А я на костылях.*

И: Угу.

Р: *Вот это было, конечно, очень жестоко, но мне просто было терять нечего. Потому что это была уже не жизнь, а так, просто, «как растение мимоза в Ботаническом саду». То есть сам ты уже за себя не отвечаешь. И в этой ситуации, я не знаю, видимо, уже все так достало в этой жизни, что я решила: НЕТ. И тут как раз появилось, так сказать, то ли это... ну, что-то такое мистическое. Потому что никто не знал, что я разорвала с мужем, никто не знал об этом. Но в этот момент понеслись со всех сторон звонки, о предложении работы, вплоть до того, что позвонил мой бывший директор из ДК, который срочно восстановил свою работу, будем проводить мероприятия, и так как я была художник-оформитель сцены, вот, он мне позвонил и говорит: «Лен, давай выходи на работу, на новогодние мероприятия». А дело было в сентябре. Я ему говорю: «Я не могу выйти, потому что я на костылях». Он: «Ничего, я тебе буду платить с сентября, ну а в декабре ты выйдешь и все сделаешь, ну а деньги, так как они небольшие, но я буду платить сейчас». Ну и потом со всех сторон, что называется, посыпались предложения то одного, то второго, то третьего. Сразу я выжила. Просто мистика, остаться в доме практически без копейки денег, даже не то, что практически, а действительно без копейки, я на сигареты занимала у соседки. Ну, конечно, в холодильнике была какая-то еда. В течение недели я была обеспечена и работой, и деньгами. В это же время я попросила, друзья мне принесли палочку, я уже с палочкой начала ходить, потихоньку выходить. И где-то к ноябрю, конечно, сильно прихрамывая, я уже добиралась до работы сама. А потом, так как мы делали мероприятие новогоднее, шоу, так называемое, и на последнем мероприятии года всегда встречались все, кто имел какое-то отношение к Дворцу культуры. Естественно, люди менялись, но был очень хороший коллектив, и раз в год все собирались. Человек 300–400. И у меня была подруга, которая*

уехала в Москву и которая постоянно мне твердила, что я должна ехать туда же вот и мы отметили, очередной Новый год. Это был 2000-й год, да... нет, это был 2001-й, да, точно наступил 2001-й год, мне как раз исполнялось ровно 40 лет, нет... я развелась с мужем, когда мне было ровно 40 лет, вот говорят «40 лет не отмечают» [улыбается], *точно. Это был 2001 год, а отмечали мы 2002. Вот, она приехала, зашел какой-то разговор и она говорит, что «Я вообще считаю, что важно сейчас собраться». Ну все обсуждали мою ситуацию, уговаривали меня, все знали, что он хочет вернуться — «и ехать в Москву». Все: «Да ты что, что она будет там делать, кому она там нужна». Она говорит: «Ничего, найдем работу, все будет нормально». Ну и все, поговорили, она уехала в Москву, потом звонит и говорит: «Давай, приезжай. Я становлюсь директором фонда им. Соломина, а тебя беру своим заместителем. Срочно приезжай!». В общем, это было 29 января, 1 февраля я уже была в Москве. Я приехала, ну, например, в четверг, а в среду она узнала, что фонд не учреждается и, естественно, директорского места нет. Директорского места нет, и, естественно, она остается без работы, и я остаюсь без работы. Но у нее здесь квартира, мы живем у нее. У нее квартира, у меня деньги. Вот. Мы живем и параллельно ищем работу, ищем-ищем работу и ее знакомая говорит: «Вот такая-то контора, и ему нужны люди, срочно давай неси туда резюме». Ну вот, и она сказала: «Давай срочно свое резюме», взяла мое резюме, свое резюме и еще одной подружки москвички-журналистки, молоденькой. А мы с подругой, она на год старше меня, т.е. мы с ней одного возраста, мне 40 лет, ей 41 год... И отдавать резюме пошла она одна. Вот. Приходит такая и говорит: «Ну ладно, возьмут, однозначно». Ну проходит где-то дня 3–4, звонят из этой конторы и говорят: «Елена Викторовна, приходите на собеседование». Я пошла на собеседование, меня взяли.*

И: Угу.

Р: *Хотя меня взяли вообще* [улыбается], *так сказать, не по моей профессии. То есть меня взяли организатором массовых мероприятий.*

И: Угу.

Р: *Вот, но я же, как таковой, не была организатором мероприятий; я была художником-оформителем сцены, да, писала какие-то сценарии, что-то там еще, участвовала во всем этом, но никогда не была организатором, это не моя профессия, это была профессия Альбины Георгиевны.*

И: Угу.

Р: *И вот, спасибо ей огромное за то, что она когда-то меня вытащила на свои вот эти, какие-то елки дурацкие, с одной стороны, а с другой — все это дало какой-то толчок, что я могу это делать, что у меня все это получается. Ведь в организации мероприятий, что самое главное: главное, чтоб был сценарий, был хороший режиссер и какие-то вот именно организаторские способности; чтоб вот это все свести плюс, естественно, какие-то там связи-завязки, вот и плюс хороший вкус, все! В принципе, научить организации каких-то мероприятий, наверное, невозможно. Это должно быть внутри человека. Взяли меня на это, потом оказалось, что мероприятий нет, и я вроде работаю-работаю, начали давать другие задания. Одно, второе, третье. И как-то так пошло-пошло-поехало, я влилась в эту компанию. Сейчас являюсь руководителем отдела, меня ценят, мне повышают зарплату.*

И: Угу.

Р: То есть *у меня очень большая ответственность. Так сказать, я являюсь сейчас третьим лицом: есть президент, генеральный директор, вот, т.е. я — руководитель самого главного отдела, скажем так в...*

И: ...в конторе...

Р: *Да, в конторе. Вот так вот. Ну а потом еще тоже, значит, я не могу назвать переломным моментом, т.е., естественно, приехав в Москву, я стала снимать квартиру. Стала снимать квартиру почему? Потому что у моей подруги очень непостоянный характер. Она, так сказать, пока у меня деньги были, пока я зарабатывала, я кормила ее, ее дочь и себя, соответственно, дети у меня пока оставались в Воронеже, ну как, старшая дочь у меня за мужем, а младшая с ней жила...*

И: Угу.

Р: *...вот. Ну, в Воронеже были две квартиры, т.е. машины... я была совершенно... две машины было... я была совершенно за все спокойна, плюс какие-то деньги я еще пересылала. Вот. И отец платил еще какую-то небольшую сумму — алиментов. То есть ни дети не нуждались, и я имела возможность ну, как сказать, въезжать в эту жизнь. И вдруг в один прекрасный день она мне говорит: «Завтра приезжает моя мама, тебя здесь быть не должно». Ну я собрала свои вещи... переночевала на вокзале... но утро пришло — стала искать комнату или квартиру, чтоб я могла снимать. Ну тоже, опять же мистика, за один день найти комнату и поселиться в ней, в Москве... хм-хм. Ну, значит, я нашла комнату, поселилась. То есть с первого февраля до мая месяца, когда ко мне приехала младшая дочь жить. Значит, ну я уже тогда точно знала, что из Москвы никуда не денусь, буду жить в Москве. Вот. Приехала дочь, потом мы сняли уже квартиру однокомнатную... жили в квартире. А потом уже у меня образовалась подруга, она пришла к нам в контору позже, чем я, и как-то ко мне прилепилась. Вот. А она такого, авантюристического склада характера и она мне говорит: «Так, давай, сейчас ипотека пошла, давай покупать квартиру». Я говорю: «Как мы вообще-то купим. Квартиру в Москве... купить.... Цены... Я никогда столько денег не заработаю». Ну вот, она мне долго объясняла про ипотеку, а у меня склад ума еще такой, что... ну как-то оно вот проходит мимо меня, я не очень вдумываюсь, а потом все это накапливается у меня таким большим комком, собралась и все, я это делаю; но сразу понять, что это такое и сделать я не могу, т.е. у меня это идет такой довольно длительный процесс. Во-о-от. Потом я, значит, продала свою квартиру в Воронеже, заплатила, значит, первый взнос, дали деньги в банке в кредит причем удивительно, мы с подругой пошли, она моложе меня, замужем, и ей кредит не дали в этом банке, а мне дали. Вот. Я не знаю уж почему, но мне кредит дали, она разобиделась, сказала, мол, давай переходить в другой банк, там меньший процент, пойдем, значит, туда* [смеется], *пошли мы, значит. туда, и опять мне кредит дают, ей — нет. Ну потом я уже стала участвовать в этом процессе, в конце концов ей тоже кредит дали. Но тут вот еще такая ситуация интересная. Когда мне дали кредит, и тут произошел огромный скачок цен, т.е. это было перед Новым годом, после Нового года произошел резкий скачок цен и денег, которые у меня есть, которые мне дали в кредит, я не могу купить квартиру, но могу купить квартиру в Подмосковье. Но для себя я, так сказать, я поставила два варианта: купить квартиру в Реутове или купить на Коломенской. Вот. И я, конечно, склонялась к этому... к Реутову. Ну, там трехкомнатная квартира получалась, но вот все равно, что-то внутри меня было против меня, и я хотела квартиру в определенном месте. Я хотела квартиру именно на Коломенской — мое любимое место в Москве. Во-о-от. И вот этот скачок цен, я понимаю, что квартиру в Коломенском я не покупаю, однозначно, потому что цен таких нет, у меня выходило 60 тысяч долларов, а квартиры тогда были 70 тысяч. То есть все квартиры подорожали в среднем, на 12 тысяч. То есть все то, что я могла купить до Нового года, после Нового года я уже не могла купить, однозначно. И я, значит, направляюсь в контору «Бест», там, значит, женщина, которая тоже приехала с периферии, она родилась тоже в*

Ростовской области. Вот. И мы с ней как-то сразу заговорили-заговорили, очень приятная женщина, я говорю: «Ну так и так, ситуация такая», причем вот тогда даже, когда мы с ней говорили, УЖЕ разговора о Подмосковье и не было, т.е. изначально я ей даже задачу не поставила, что квартиру можно в Подмосковье искать. И она говорит: «Ну это очень сложно, Лен. Что будем делать? Может, тогда давай район поменяем?» То есть есть районы, где можно квартиру дешевле купить. Но я сказала ей, что это и единственный район, район серой ветки, это вот Чертановский, на который я могу согласиться. То есть либо Коломенское, либо Чертаново. Других станций не бывает. И она, значит, так, случайно... а-а-а долго что-то от нее не было никаких вестей, потом я взяла, нашла еще одного такого, свободного маклера, вот ей деньги заплатила, она ищет, списки мне огромные дает, я по этим спискам ищу, начинаю звонить: то квартира не может быть продана, то еще что-то, ну, в общем, были такие ситуации, и я понимаю, что... м-м-м ну, в общем-таки, я не очень волновалась, я понимаю, что квартиру я купить не могу, как-то вот так вот. И вдру, мне вот эта женщина из «Беста» звонит, Татьяна ее зовут, звонит и говорит: «Лен, вот есть квартира на Чертановской, 7 минут ходьбы от метро». А я поставила вот такое условие, чтоб никаких маршруток, чтоб это максимально было 10 минут от метро пешком. Она мне говорит: «Вот есть квартира, подъезжай». Я срываюсь с работы, никому ничего не говорю, сказала только вот этой своей подруге, Светлане: «Я поехала смотреть». Туда приехала, а там, значит, все... ну... вся наша контора участвовала в [улыбается] *поиске квартиры для меня, все переживают, все думают, что ситуация патовая. Вот. Ну, значит, я еду смотреть квартиру. Захожу и понимаю, что ВСЕ — я эту квартиру беру. Значит, и цена у нее была 57 тысяч, т.е. ТАКИХ цен просто вообще уже не было. Вот. И я из этой квартиры звоню на работу и говорю: «Все, я отдаю задаток, я эту квартиру беру». На работе начинается паника, все говорят: «Слушайте, она сошла с ума. Никто не берет первую попавшуюся квартиру. Причем как это так: пришла, увидела, отдала задаток, не посмотрела ничего, первая квартира». Вот, значит. Вызвали генерального, генеральному рассказали, генеральный сказал, что я сошла с ума и всем нужно на меня повлиять, потому что так не делают, это просто у человека переклинило голову. Вот, значит, генеральный стал искать мне квартиру; а-а-а-а мы, значит, пошли по стопам генерального, он приехал из Севастополя, купил квартиру, и мы тоже решили покупать квартиры в кредит. Он сел за компьютер, все сгрудились, начинают искать и говорит: «Ну вот, что вы говорите, что на ее деньги, — а у меня денег было 62 тысячи, —на ее деньги вот какая-то Нора продает квартиру за 57 тысяч». Ну и Светка говорит: «Вот у этой Норы она как раз и берет эту квартиру». — «Нет, Вы все же скажите ей, пусть еще походит-посмотрит». Ну, я приезжаю, значит, все со мной как с больной разговаривают, т.е. никто там, не дай Бог слово грубое сказать, ну, все как-то так... «чайку Вам не налить?», еще что-то... все меня обхаживают* [улыбается]. *Ну и, значит, я звоню этой Татьяне, говорю: «Наверное, у вас не было таких покупателей, которые берут первую попавшуюся квартиру?» А она сказала мне: «Лен, у меня не было таких покупателей, но и у вас не было такого маклера. Я же предлагаю вам то, что вы хотели. И я, — говорит, — вас очень хорошо поняла; что вы хотите. Я могу показать вам несколько других квартир, но я вам 100% даю, что они вам не понравится». Ну я говорю: «Хорошо, давайте посмотрим хоть что-нибудь». Она говорит: «Хорошо, вот на Красногвардейской м-м-м, нет, на Кантемировской есть квартира, тоже двухкомнатная, тоже 10 минут от метро». Ну я поехала туда, сначала оказалось, что 10 минут от метро на маршрутке надо ехать, потом там еще очень плохой подступ к дому, потом в подъезде была вонь невыносимая, мне аж стало плохо, и хотела уйти оттуда, еще не войдя в квартиру. Но я была с дочерью, и если б она меня туда не затащила... уже бы не зашла из-за этой вони, но я, зажав нос, а у меня сразу такой рвотный рефлекс, когда воняет — все — меня рвет. Ну, мы зашли туда, и когда я увидела эту квартиру, мне стало настолько дурно. Да, эта квартира по метражу была больше, она и стоила дороже. Она стоила вот 62 тысячи ровно. Вот. У меня ни на ремонт не хватало, ни на что. Я выбежала из этой квартиры в ужасе, сразу же позвонила маклеру и сказала: «Все, я не хочу смотреть больше никаких квартир». А-а-а а она мне в тот день сказала: «Лен, ну, давай пока задаток не вносить». И вот я ей звоню: «Срочно находите его, вносите задаток, я эту квартиру беру». А естественно, уже народ потянулся, сначала затишье и тут вот эта, такая недорогая квартира, и, может быть, у людей сыграл, так сказать, возник вопрос в голове: «Почему дешево? Такая квартира стоит как минимум 65-70 тысяч, а она продается за 57. Может быть, в этой квартире что-то нечисто». Вот, ну и все там как-то проверяется, и квартиру проверили, все оказалось чисто. Ну вот, я купила квартиру,*

стала обладательницей московской квартиры. Ну, тоже, я не могу считать, что это какой-то переворот в моей жизни. Нет, это просто так сложились звезды, судьба, потому что я к тому, чтобы купить квартиру не предпринимала никаких усилий. Причем потом мне позвонила двоюродная сестра и говорит: «Лен, я когда узнала, что ты купила квартиру, мы ж с тобой буквально до того за два месяца разговаривали и ты сказала, что не-е-е квартира — это не реально, недосягаемо и будем жить, как живем, пока вот так живем, ну, в принципе, нормально, снимаем квартиру недорого... Ну т.е. живем и живем себе, — и вот вдруг, когда я узнаю, Господи, как это за два месяца можно было все провернуть, причем продать ту квартиру и купить новую». Но вот так вот и получилось.

И: Понятно. А скажите, пожалуйста, как вы оцениваете сейчас свое материальное положение?

Р: *Я считаю, что мое материальное положение могло быть намного лучше* [улыбается]. *Ну как сейчас оцениваю, оцениваю свое материальное положение, как довольно высокого уровня, т.е. НЕ средний уровень, скажем так.*

И: Угу.

Р: То есть *у меня есть квартира, я в ней делаю приличный ремонт, не евроремонт там, да; но если начинать с того, что пришлось, значит, выравнивать все стены, выводить, менять полы, ну все менять, проводку менять, т.е. евроремонтом нельзя, конечно, назвать — у меня обои не по тысячи рублей рулон, но они у меня по 400, по 500, по 600 рублей рулон. Вот я купила себе технику хорошую, навороченную стиральную машину, хороший холодильник, огромный телевизор, DVD, т.е. в одной комнате стоит телевизор, в другой комнате, на кухне телевизор, мебель купила приличную, встроенный шкаф, т.е. сделала эту квартиру «под себя»...*

И: Угу, под свои потребности какие-то.

Р: *Да-а.*

И: Хорошо, а в вашей семье..., вы не замужем, как я поняла?

Р: *Нет.*

И: И вы живете с двумя детьми?

Р: *Нет, я живу с одной дочерью. Старшая дочь у меня осталась жить в Воронеже, потому что она там училась в мединституте, его там заканчивала, потом она там решила идти в ординатуру, в этом году она закончила ординатуру и сейчас поступает в аспирантуру, в этом году.*

И: И живет там?

Р: *И живет там же. С мужем и с ребенком.*

И: А второй дочери сколько лет?

Р: *Второй моей дочери скоро будет 19 лет. Она учится в институте, закончила вот второй курс, заканчивает. Она купила себе машину ну, конечно, с моей помощью, у старшей дочери машина была.*

И: Ваша дочь работает?

Р: *Да, получилась такая ситуация, когда я купила квартиру, и денег не было вообще, ну последние деньги, что называется, были отданы, вот, мы поговорили с дочерью и решили, что она должна пойти работать, ну естественно, в вечернее время, не бросать институт! Нет! Ни в коем случае! Но работать, чтобы нам, так сказать, полегче было. Вот. И действительно, ее деньги нам помогли в этой ситуации. То есть покупая квартиру, я, конечно, еще рассчитывала на помощь старшей дочери, мы там договаривались, но потом ее муж отказался и я попала, конечно, в очень тяжелую ситуацию, когда все деньги отданы под копейку, вот, и денег просто не хватало ни на что. Ну только на еду деньги были. И тут дочь пошла работать. Пошла работать, ее деньги, конечно, очень сильно нам помогли. Потом буквально через 2—3 месяца после того, как вот это у меня случилось, мне повысили раз зарплату, потом второй раз зарплату повысили. Вот. Дочь все равно продолжала работать, так как у нас стали появляться лишние деньги, мы решили для дочери приобрести машину. Заплатила я первый взнос со своих денег, а уже последующие платежи она осуществляет сама, тоже машину купили в кредит, ну и что? Во всяком случае, она есть. Вот какие-то деньги лишние появились, мы досрочно осуществляем погашение кредита, т.е. практически за полгода мы эту машину выплатили. Вот. Теперь у нас планы другие: продать мою вторую машину, купить какую-то новую, может быть, продать дочерину маленькую машинку, купить что-то посерьезней, хотя мы и купили не очень плохую машину, мы купили новый Matiz с кондиционером, со всяким тюнингом, ну уже, так сказать, если мы говорим о материальном благополучии, то, скажем так, мы можем даже позволить себе, да, в кредит, потому что для нас это удобная форма, почему — могу объяснить — потому, что если ты не набрал нужную сумму, а машину хочется брать новую, старую — нет, потому что мы с ней две, так сказать, женские особи, живем без мужской поддержки, понимаете? Нам никто не поможет, и мы можем себе позволить покупать вещи только новые, вот, иначе,*

значит, эта машина будет стоять, нас будут по полной программе обувать на сервисе, потому что надо сделать то, нужно сделать вот это вот. Мы будем отдавать деньги, т.е. хорошего ничего из этого не выйдет. Естественно, собрать полную сумму, например, нам эта машина стала в 11 тысяч долларов, сразу такую сумму позволить мы себе не можем, но мы можем за полгода расплатиться, понимаете? А когда ты собираешь, вылезают какие-то вещи, которые нужно срочно купить и, естественно, эта сумма никогда не набирается. Поэтому мы взяли кредит, но за полгода мы эту машинку, мы ее, так сказать, выплатили. То есть нормально и реально, и машина новая не доставляет особых хлопот, и можно ездить, т.е. ты получаешь все сразу — все удовольствия сразу. То есть материальный уровень вот такой. Да, мы живем в кредит. Квартиру мы выплачиваем в кредит, но, опять же, сумма платежа не такая большая, что эту квартиру выплатить невозможно. То есть 500 долларов — это, даже если семья из двух человек, 500 долларов заработать можно всегда. Тьфу-тьфу. Чтобы оплатить вот эту квартиру. Но мы себе не отказываем и в остальном. Мы ездим на отдых, да, на море, не на самые фешенебельные курорты, нет, но, во всяком случае, мы можем позволить поехать себе на курорт. Две дочери учатся, тоже понятно, что все это стоит денег, довольно серьезных. Когда учатся — это дополнительные расходы, так сказать потеря денег [улыбается]. *Ребенок мог работать и приносить деньги, но я считаю, что сейчас, в данный момент, т.е. наше государство все-таки пришло к тому, что высшее образование ценится. Вот чем были плохи годы вот эти вот, того челночного бизнеса, что здесь целое поколение выпало из системы высшего образования, что люди поняли, что можно деньги заработать вот так вот, горячие ведь какие делались состояния именно, в эти моменты — урвал, хапнул и т.д. А сейчас, действительно, поняли, что высшее образование нужно, сейчас на престижную работу не устроишься, если у тебя нет высшего образования, если ты не учишься. Я даже понимаю, почему и кредит мне дали с большим удовольствием, хотя я на 10 лет старше подруги, и вроде бы у меня возраст такой, подходит к тому, что... когда людям уже не дают кредит и мне, значит, дали, потому что у меня есть высшее образование, а у нее высшего образования нет. А в банке сидят люди, которые оценивают человека на перспективу, т.е. сейчас ты еще где-то как-то, а начинаешь менять работу и то, что у тебя в графе стоит незаконченное высшее в твоем возрасте, это внушает подозрение. Понимаете? То есть какие-то определенные возможности. Даже сейчас, когда старшая дочь могла бы в аспирантуру не поступать, я считаю, что если есть возможность учиться в аспирантуре, если голова работает, аспирантуру надо заканчивать, потому что я считаю, моя БОЛЬШАЯ ошибка то, что я в аспирантуру не пошла. Но в те времена была, в общем, если на заводе люди работают без образования, это называлось династия, это всячески поощрялось, а если люди с высшим образованием в одном институте, это называлось семейственность. И семейственность не то, что не поощрялась, а просто запрещалась. Я не могла защититься в одном институте со своими родителями. А у меня в этом институте работали и свекор, и мама. То есть это уже семейственность по двум линиям шла и, естественно, я не могла защититься. А там, где я работала, там не было... возможности учиться в аспирантуре, потому что, если б я училась в аспирантуре, я должна была б идти в тот же Политехнический институт, даже на заочную аспирантуру. Потому что в университет меня не брали, потому что у меня прикладное образование, не академическое, а прикладное. В университет шли с академическим образованием, там писали диссертации те, кто закончил какие-то академические факультеты. А те, кто были технари, настоящие прикладники, те шли в Политех. Все, другого не было. Больше негде было защищаться. Поэтому я не могла защититься. Вот. А так, в принципе, были все предпосылки для защиты, но вот так вот. Поэтому я считаю, что, если есть возможность получить высшее образование и защититься, то это... это нужно, особенно, для девочек.*

И: Скажите, пожалуйста, а как вы сегодня...

Р: *...с одной стороны, я не хотела бы, чтобы моя жизнь была примером для моих детей, потому что 20 лет прожить, скажем так, со своим мужем, я считаю, что эти годы были очень... очень неправильные, потому что, у мужа, с одной стороны деспотичный характер, а с другой стороны, в кризисных ситуациях, он был очень инфантилен. Потом, значит, его семья, она всегда... унижала меня. Хотя меня унизить было очень сложно, да? Но... я просто отстранялась от этого, но они в моем муже культивировали такие начала, что ты просто гениален и все, а все, что рядом с тобой — это так, и не стоит мизинца твоей левой ноги. Вот. Это, действительно, было так. Но просто ситуация, что у меня характер такой, что я просто абстрагировалась от этого и жила. Понимаете? То есть если б я все воспринимала в этой жизни, ну как сказать, ОЧЕНЬ близко к сердцу, да? То мне было бы легче повеситься, чем жить, потому что семейка еще та была. То есть могли сделать так: например,*

мы поехали встречать подругу его матери. Ночь, вокзал, темный такой район, мы ее сажаем в машину с ее чемоданами и говорим: «А Лене места нет, пусть идет пешком». А времени 2 часа ночи, транспорт не ходит, денег с собой нет. И я, значит, должна пройти 5 остановок пешком от вокзала по глухому, абсолютно, району. Вот и я, вместо того, чтобы идти к ним в гости, я взяла и пошла домой, это, значит, не 5 остановок было, а 15, но я их прошла. Вот.

И: Вы с мужем на эту тему как-то говорили?

Р: *Да, говорили. Н, понимаете, в своей жизни, я поняла, что есть очень четкое распределение: есть моя семья, в которой мои дети и мой муж, и есть семья моего мужа, где есть его родители. То есть это были две очень четкие грани, понимаете? То есть я лет 10 со своей свекровью не разговаривала после нескольких вот таких выходок, я просто с ней не разговаривала, ее для меня не существовало. Она была в обиде, она там козни всяческие строила, она пыталась нас разводить, ну, в общем, много всего было, ну просто, вот так. Потом наступил момент, когда она все-таки поняла, что не ее сын царь и Бог и что со мной все же лучше быть в хороших отношениях. Вот. И значит, муж стал вести беседы, как бы меня помирить с его матерью. На что я ему сказала: «Я с ней не сорилась. И мириться я с ней не собиралась. Если она хочет быть со мной в нормальных отношениях, она будет со мной разговаривать нормально, и я буду нормально разговаривать. Все. И никаких там, мирись-мирись-мирись, не будет». То есть человек пошел на контакт, я буду с ней контачить — все. И вот мы с ней последнее время до развода, в принципе, контачили, но, когда дело, так сказать, коснулось сына и когда я его бросила, вся семейка этого пережить не смогла. Ненависть выплеснулась не только на меня, но и на ребенка, на внучку, которую тоже поставили в лагерь врагов вместе с мамой, хотя, что они ей могли дать, совершенно непонятно. У бабушки с дедушкой есть двухкомнатная квартира, у отца квартиры не было никогда, он всегда жил в моих квартирах. У меня было две квартиры, которые, так сказать, я одну получила, другую я построила. И естественно, когда я уходила, я все забрала с собой, потому что он не имел к этому отношения никогда. Он всегда боялся вкладывать деньги в нашу семейную жизнь. Видимо где-то чувствовал, что я его когда-нибудь брошу. Вот. Он боялся эти деньги просто вкладывать. Свои деньги он мог потратить на отпуск, на еду, на что-то такое, а новую квартиру построить, да? Или вот что-то там планировать и вкладывать туда деньги — нет, он этого не делал. И потом, когда произошел разрыв, у матери с отцом двухкомнатная квартира, они 20 лет привыкли жить одни, естественно, он там им не нужен. Стал снимать себе квартиру, у него с работой стало плохо, так как его выгнал вот тот директор. Нет, не по моей абсолютно, так сказать* [смеется], *наводке. Просто, действительно у него такой характер. Его держали везде из-за меня. То есть когда я уходила, он терял работу, потом его опять устраивала, пока поддерживала — держался, потом я ушла, он опять потерял работу. То есть он не мог платить деньги за квартиру, ему пришлось идти к родителям, которым это не нравилось. Ну и когда они начали говорить, что возьмут к себе жить внучку-дочку, где ей жить непонятно, а как, что дальше - совершенно было не понятно. Но из вредности они говорили, что если бы это было так, то они дальше бы с ней общались, а если это не так, то она в стане врагов, она вместе со своей... м-м-м «мамашей ненормальной», вот, они — враги № 1. Потом, конечно, где-то, видимо, стало приходить прозрение, с одной стороны, а с другой стороны, оно так и не пришло, потому что люди очень эгоистичные. Вот. И считают, что, значит, все вокруг должны им быть за что-то благодарны, а если они где-то не благодарны «партии и правительству», значит они в стане врагов. Ну, вот так вот.*

И: Угу. Перейдем чуток на другую тему, даже чуток вернемся назад. Вот, когда вы были челноком, с кем вы общались чаще всего?

Р: *Что значит, с кем общалась, с кем общалась — с тем и общалась.*

И: То есть все те же друзья, что были и до этого, также остались?

Р: *Да, также и остались. Даже те, кто не принимал этого, ну как-то пришли к такому моменту: мы об этом не говорим. Мы этим занимаемся, мы так себя поддерживаем; ну у нас друзья были в основном в культуре и военные, ну как-то так они разделялись. Ну военные не хотели терять свое место, была перестройка армии, но все пережили, все остались там, где и были, и мои друзья-подруги по культуре. Соседи, наши друзья, как сказать, муж соседки... они наши друзья и до сих пор, мои. Так вот он тоже бросил, работал на заводе, тоже подался, но не в челночный бизнес, а они стали там... у-у-у ремонтировать здания. То есть он ушел совершенно не в свою специальность. И-и-и тоже вот этим занимался; как-то с ними мы сблизились, н, какие-то связи остались, не потерялись, нет, ни одни связи не потерялись. Просто те, кто был ближе вот к этому, ну, опять же, изменению своей жизни, мы стали как-то чаще общаться, потому что, ну, более общие интересы, а так, нет,*

никто не исчез из поля зрения, все вместе оставались, встречались.

И: А расскажите, пожалуйста, много ли у вас друзей сейчас? Даже такой, немного... а-а-а ну сколько у вас в записной книжке телефонов, ну которые вы часто набираете ну-у-у-у так просто?

Р: *Друзей у меня, в принципе, так сказать... Смотря кого называть друзьями? Друзья у меня остались там, в Воронеже, друзья, подруги остались, мы общаемся очень редко. Вообще я такой человек, я-я-я-я не очень люблю разговаривать по телефону, мне нравится вот так вот – приехал, встретился, посидел и все такое, поговорил, а «терки тереть» по телефону как-то это не моя специфика. Вот, друзья остались там, здесь друзья тоже приобрелись. Вообще, если бы я захотела, у меня друзей было бы очень много, но при моей, так сказать, специальности, да? Я должна контактировать с очень многими людьми и очень многие люди потом хотят со мной дружить. Я просто эти связи обрываю, просто меня на всех не хватает. Вот. Но если сейчас, так сказать, кого собрать на день рождения, да? Или кто бы пришел ко мне на день рождения, то соберется человек 150, т.е. с кем я работала, с кем я контактировала по мероприятиям, например, каким-то. Вот. Из Воронежа подруги приедут. А вот так вот, с кем я общаюсь вплотную? То есть вот эта вот подруга, Светлана, которая меня сподвигла на покупку квартиры, мы с ней общаемся часто, да и то потому, почему часто, потому что у меня есть машина, я на ней ездить не могу, значит, вот эту вот машину водит муж моей подруги. Скажем так, мы вот завязаны и часто очень контактируем. Вот. И когда вместе работали, естественно, часто очень. А сейчас вот в разных местах работаем, мы встречаемся реже и реже, ну отзваниваемся, причем в основном все равно, звонит она. Я, если звоню, то сказать, что типа я жива и все нормально. А сказать, что я очень нуждаюсь вот, в таком вот общении, нет, я не могу этого сказать, потому что ну не знаю, я общаюсь со своей дочерью, и мне как-то хватает. Потом еще, наверное, работа, где много общения, поэтому, наверное, дополнительного общения мне не нужно. Мне даже иногда бывает напряжно, то на день рождения надо идти, на какой-то юбилей нужно идти, везде приглашают, а мне уже это вот ну-у-у, большое количество людей для меня – это тяжело. Но я иду, потому что, так сказать, я выполняю свой долг друга. А уж если я не прихожу, получаются обиды, а обижать людей, я стараюсь не обижать. И то я придумываю кучу всяких отмазок, чтобы мне не ходить, но когда уже отмазки заканчиваются, когда мне звонят и говорят: «Ну что у тебя на этот раз, что придумала, чтобы не идти?» – приходится идти. То есть получается у меня еще расширение моего круга общения через моих друзей. Я ходила к своей подруге один или два-три раза на день рождения, у нее свой круг, и все почему-то сразу считают, что они мои друзья. Начинают меня приглашать, у меня идет расширение за счет друзей моих подруг. Я не знаю почему – это феномен Москвы...*

И: Угу.

Р: *...вот я не понимаю почему, т.е. люди, то ли у них на подкорке, в подсознании сидит, что люди должны обрастать большим количеством связей, т.е. для них страшно остаться одним в этом городе. Ну, видимо, что-то вот такое в этом есть. Люди очень контактные, потому что, да, большинство приезжих. Ну да, вот купили квартиру, да, есть хорошая работа, но все равно где-то там сидит нечто, что говорит, что круг общения надо расширять, понимаете? Но у меня настолько широкий круг общения, что иногда это бывает ну просто напряжно общаться с таким большим количеством людей.*

И: Угу, хорошо, Елена. Каждый человек в своей жизни кого-то относит к «своим», а кого-то к «не своим»?

Р: Ну, свои – это мои дети. Все, своих у меня больше нет.

И: Только дети?

Р: Только дети.

И: Та-ак.

Р: А все остальные «не свои».

И: Скажите, пожалуйста, а друзья? То есть может быть, среди «чужих» есть чужие, но «свои», чужие-чужие?

Р.: Ну да, среди «чужих» есть «свои» – это мои друзья.

И: А какими свойствами они обладают.

Р: Обладают? Да, наверное. Одно свойство – желание со и мной общаться, скажем так. Они хотят со мной общаться, и это общение мне не неприятно. Вот. Есть много людей, которые хотят со мной общаться, но оно, это общение, мне не нужно или неприятно. Вот. Наверное, это «свои» среди «чужих».

И: Скажите, пожалуйста, а как вы себя ведете, какие вы испытываете эмоции при общении со «своими», с детьми?

Р: Только положительные.

И: Только положительные?

Р: *Только положительные.*

И: А вот со «своими» среди «чужих»?

Р: *Со «своими», которые среди «чужих»... Ну иногда что-то не нравится, иногда что-то как-то, ну как сказать, есть такие вещи, которые... понимаете, если я начинаю дружить, я начинаю к людям относиться – максимально, что я могу сделать, я это делаю. Вот. И когда люди начинают мною пользоваться в наглую, тогда мне становится где-то неприятно. Вот. Я могу либо рубануть с плеча, что-нибудь сказать, но почему-то люди в этот момент очень сильно обижаются, ну просто не привыкли, что я рублю с плеча, что я могу сказать что-то неприятное. Все привыкли, что я общаюсь так, что я сглаживаю конфликты, меня часто приглашают как рефери, помочь в какой-то ситуации разобраться. Вот две подруги поссорились, зовут меня, чтобы я их помирила или чтобы одной рассказала про другую. То есть люди не привыкли, что я могу себя повести как-то по-другому. Но когда садятся на шею, у меня формируется какой-то комок из всякого негатива, потом он выплескивается. И то, что все это выплескивается, для людей становится шоком, что я себя так повела. Но у меня есть такое то ли правило, то ли что я «закодирована»: 3 раза такого всплеска и больше для меня эти люди не существуют, они переходят в категорию «чужих чужих», причем совсем, навсегда. Причем обиды, я не чувствую особой обиды. Просто я рассказала, что мне не нравится, и человек либо принимает это, либо нет. Если он принимает и говорит: «Ну извини, не подумал» или хотя бы даже просто начинает вести себя по-другому – ну и ради Бога. Все, конфликт исчерпан. Если человек не понимает, то я иду дальше, т.е. на усугубление конфликта я иду сама. То есть если один раз не понравилось, второй раз, то третий раз – то все, последняя точка, точка кипения, на которой происходит разрыв. То есть все зависит от ума моего партнера не наступать мне на больные мозоли и не перехлестывать. Если понимает, отношения будут длительные, если пошел перехлестывать, то отношения прервутся.*

И: Большое Вам спасибо за содержательный и интересный разговор!

Р: *Но он не является показательным и примером для подражания, скажем так, потому что подражать в моей ситуации невозможно. Ну, во-первых, то, что я уехала из Воронежа, никто в это не поверил, что я останусь в Москве и буду нормально жить. Мой бывший муж всем рассказывает, что я торгую бананами на улице. Но даже если бы и торговала бананами на улице, это тоже не так страшно, скажем так. Но когда я все-таки заняла свое место в жизни, не самое плохое, и в моем возрасте вот и с моим характером, когда все считали, что, нет, все знали, что у меня характер довольно сильный, но мне никогда не нужно было его так проявлять, чтоб всем было заметно. О том, что у меня такой сильный характер, знал только мой муж, что называется «вынесет все». И вот когда я вынесла все, «проложила широкую, ясную грудью дорогу себе», в это никто не поверил. Это сказка. Вот говорят, как в фильме, как в сказке. Честно говоря, я вот иногда сама задумываюсь, иду и думаю об этом; ну, не знаю, то ли это логическое продолжение всего того, что было, то ли это судьба. Но единственное, что мой пример абсолютно не показателен и абсолютно не должен иметь продолжателей. Чтобы это продолжить, должен быть накоплен и огромный моральный груз, чтобы захотелось его сбросить, чтобы не оглядываться ни на что. Во всех ситуациях человек всегда оглядывается, чтобы принять какое-то решение: «А вдруг это было не так и плохо, а вдруг я этот потеряю». Понимаете, в моей ситуации просто терять было нечего, поэтому, видимо, вот так вот получилось. И плюс еще, наверное, воспринимать жизнь... не надо желать от жизни ничего большего, недостижимого, т.е. всегда себе говорю: «Как будет, так и будет. Вот получится так, ну и хорошо. Не получится, тоже, из-за этого я не буду, как Катерина, в омут с головой бросаться». К жизни надо относиться реально. Ставит тебя жизнь в такие условия, надо жить. Самое главное, чтоб в жизни не было все время обидно. Обидно, что что-то не сделал, что что-то... У меня единственная обида на себя, что я столько лет прожила с мужем, я уходила от него 3 раза. Каждый раз меня возвращали. И я в это верила, а нужно было разорвать еще тогда, хотя, если бы не было такого отрицательного накопления, я бы не решилась, наверное, на вот это.*

И: Ясно, еще раз большое спасибо.

Комментарий

Интервью проводилось в благоприятных условиях, дома у респондента. Длительность 1 час 30 мин. Респондент был открыт к общению, на вопросы отвечал легко, достаточно полно, в некоторых моментах, даже широко. Сразу видно, что Елена с особым трепетом говорит о том, что касается ее детей (ей 44 года, она мать двоих дочерей с разницей в 6 лет, младшей 19 лет на момент интервью). Она считает самым главным для своих детей – получение высшего образования.

Приложение № 5 (к гл. 4)

Построение дизайна исследования

(Автор Иван Климов)

1. Теоретико-методологические предпосылки.

Исследование проводилось в рамках методологии case-study– изучение случая с применением нескольких методов сбора первичных данных:

- биографическое интервью: интервьюирование всех взрослых в семье, причастных к решению об ипотеке;
- включенное наблюдение: ипотечное агентство, работа инициативной группы заемщиков;
- этнографический метод: хождение в гости, фотофиксирование сюжетов из повседневности.

При разработке дизайна исследования авторы исходили из следующих соображений:

1. Следует принять во внимание механизмы обращения респондента-заемщика к собственному опыту и стимулировать его рефлексию относительно содержания и смыслов таких составляющих опыта, как «достаток в семье», «современный человек», «авантюризм и предприимчивость», включая представление о ключевой, но слабо определенной социальной категории «ипотечный заемщик».

Предположение. Описывая себя, человек обращается к своему опыту взаимодействия с разными организациями, которые образуют цепочку нормативных структур. Он сравнивает их «разрешающий ресурс» (М. Арчер), ищет ответ на вопрос, как лучше вести себя с банком, с чиновниками, другими заемщиками и вместе с тем хочет убедиться в надежности собственных оценок путем обращения к опыту других, более компетентных людей.

2. Исходя из теоретических предпосылок, принятых участниками общего проекта, нужно уяснить, каков опыт респондента в преодолении проблемных ситуаций и насколько он типичен или оригинален. В первом случае мотивационный ресурс будет сильнее (уверенность в себе).

Предположение. Принимаем во внимание обращение к опыту (как к элементам унаследованной биографической ситуации), в соответствующем рассказе будут проявляться элементы типизированного опыта преодоления сложных, порой кризисных ситуаций, характеризующихся высокой степенью неопределенности и требующих адаптивных или конструктивных решений. Само возникновение этих ситуаций в контексте разговора об ипотеке будет вызвано сравнением сложности тех ситуаций и наличной. В одних случаях образцы решений и действий будут подтверждены активистским паттерном, собственным успешным или неуспешным опытом, в другом – патерналистским образцом действий из прошлого семьи и близких.

3. Надо фиксировать степень надежности необходимых заемщику сведений к моменту принятия решения о покупке жилья и оформления ипотеки (описание наличного объема информации и ресурсов, позволяющих надеяться на позитивный исход предприятия).

Предположение. Информант может говорить о решении взять ипотечную ссуду в ряду ключевых событий в семейной биографии, наряду со знакомством будущих супругов, свадьбой, рождением детей и т.п. Тогда заключаем, какова жизненная значимость решения об ипотеке.

4. Обращение к процедурному знанию относительно ипотеки и жилья – знанию, как собирать информацию, как ее понимать и интерпретировать, как реализовывать процедуры и регламенты, как обращаться с доступным экспертным знанием и т.д.

Предположение. Знание инструментальных алгоритмов – один из мощных факторов уверенности и готовности действовать.

5. Особо фиксируем проявление неопределенности и неуверенности как эмоциональный фон: преобладающее настроение, переживание основных проблем жизни, опасения и страхи.

Предположение. Когнитивная психология говорит об эффекте смещенных оценок под влиянием гипермотивации, дефицита времени для принятия решения, осознания рисков и ограниченности ресурсов для того, чтобы избежать или уменьшить неопределенность ситуации.

6. Провокативная стратегия: создание критической установки в отношении своего знания: знание ли это?

Предположение. Собеседник будет либо защищать собственную позицию, либо будет проявлять противоречивость, амбивалентность своих установок, лежащих в основе принятого решения, и тогда мы

получим возможность прояснить эмоциональный фон принятия важного решения.

7. Регистрировать, как принималось трудное решение, в какой ситуации, кто был участником, какова собственная роль заемщика в подготовке решения, какие альтернативы рассматривались, какие проблемы определялись как инструментальные, на основании чего одни решения не принимались, а другие – реализовывались.

Предположение. В разговоре человек будет приводить доводы и обоснования, которые можно будет типизировать.

2. Тематизация проблемы исследования

Тематизация, предваряющая составление гайда интервью и прочих полевых инструментов, в основном фокусировалась на описании заемщиками их нынешней ситуации. Они следующие:

1. История своей семьи, т.е. рассказ о себе, супруге, работе, профессии, образовании, отдыхе, об опыте принятия трудных решений (кредит, переезд и т.д.) и о том, как преодолевались проблемные ситуации в прошлом и в данное время.

2. История родительской семьи. Насколько опыт родителей отвечает собственной сегодняшней ситуации.

3. Самоидентификация в нормативных социальных категориях, таки как «достаток», «современный человек», «человек решительный, «Self-made person» и т.д. Кто такой ипотечный заемщик?

4. Социальное самочувствие. Настроение, что волнует, какова ситуация с жильем, почему нужно другое жилье. Рассматривали ли вариант отказаться от намерения покупать жилье и брать кредит. Опасения и страхи. Какие риски и проблемы видят, как можно их контролировать, минимизировать. Представления о будущем – чего хотелось бы достичь. Что позволяет надеяться на успех.

5. Финансовый опыт. Семейный бюджет и финансовые стратегии, система обыденных знаний: деньги, семейный бюджет и т.д. опыт в качестве заемщика. Опыт крупных покупок, опыт накопления.

6. Ипотечный кредит и жилье. Как принималось решение, как собиралась информация, как она обсуждалась и интерпретировалась. Насколько понятны процедуры и правила в сфере ипотеки и строительства жилья – прежде и сейчас. Что знают о строительном проекте (в случае, если речь идет о строящемся жилье). К кому обращались за консультацией, есть ли доверие полученным сведениям.

7. Самоидентификация социального статуса. Установки в профессии, карьере, образовании. Образ собственного социального статуса. Стремление удержать имеющийся или продвинуться выше. Практика самоограничений. Отношение к рискам и ответственности за других. Представления о будущем: чего хотелось бы достичь. Что позволяет надеяться на успех. Факторы уверенности и факторы беспокойства.

8. Критический разговор. Разговор о себе, своем статусе и будущем в терминах сомнения.

Приложение 6 (к гл. 5)

Путеводитель интервью с руководителем сельского кредитного кооператива

(автор С.Г. Климова)

Здравствуйте. Я интервьюер Фонда «Общественное мнение». Меня зовут ____________________. Мы проводим исследование, посвященное роли кредитных кооперативов в жизни селян, в частности, насколько существенной является помощь кредитных кооперативов для мелких и средних сельхозпроизводителей. Нам важно знать, какой опыт вы приобрели за время работы в кооперативе, как он повлиял на вашу жизнь. Мы надеемся, что ваш опыт поможет другим людям, которые будут браться за решение сложных проблем сельхозкооперации.

Наш опрос займет у вас около часа.

Интервьюер! *Цель введения заключается в том, чтобы настроить респондента-информанта на доверительный разговор, намекнуть на то, что это – наша профессиональная* **работа** *и устранить возможную подозрительность.*

Перед началом беседы просим разрешения использовать диктофон. (Я буду записывать беседу на диктофон, чтобы не потерять важные детали).

Блок 1. Биография.

1. Для начала, пожалуйста, расскажите о себе.

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

- Сколько вам лет?
- Где вы родились?
- В какой семье вы родились (количество членов семьи, профессия родителей, как семья была обеспечена, как вас воспитывали)?
- Было ли что-то такое в вашей родительской семье, чем она выделялась из вашего окружения?

- Где и как вы учились?
- Вы сами выбирали профессию или так сложились обстоятельства? Расскажите подробнее.

Блок 2. Несколько вопросов о том времени, когда вы только возглавили кооператив, о начальном этапе развития вашего кооператива**.**

2. Пожалуйста, расскажите о своей жизни в этот период поподробнее.

Интервьюер! *Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

- Как вы чувствовали себя в этот период? Какие были трудности: материальные и другие?
- Где и кем вы работали (и/или учились) до того, как возглавить кооператив?
- Часто ли до этого меняли работу?
- Когда вы возглавили кооператив, он уже существовал или нужно было начинать работу «с нуля»?

Если респондент участвовал в создании кооператива «с нуля»:

3. Расскажите, как вы, ваши коллеги или знакомые пришли к решению создать кооператив? С чего все начиналось? Когда это было?

Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:

- Откуда вы узнали об этом новом для вас виде деятельности? Кто-то из ваших знакомых, коллег уже проверил этот путь?
- Чего вы ожидали от этого занятия? Были ли опасения, если да, то какие?
- В целом, вы считаете свой шаг рискованным или нет? Почему? Какие были риски? Какие были доводы «за» и «против» того, чтобы начать заниматься этим делом?
- Какие полезные навыки приобрели, занимаясь «с нуля» организацией такого сложного дела?

- С какими проблемами вы столкнулись?
- Кто поддерживал вас, кто вам мешал?

4. Расскажите, пожалуйста, о первых членах вашего кооператива: сколько их было, кто эти люди или организации, что заставило их стать членами кооператива.

5. Пришлось ли вам в ходе руководства кооперативом дополнительно учиться, приобретать другую профессию или повышать квалификацию (например, учить бухгалтерское дело, законы, и пр.)? Или все нужные навыки осваивались по ходу дела, на практике?

Блок 3. Теперь поговорим о нынешней деятельности кооператива.

6. Сколько сейчас в кооперативе членов – физических лиц?

7. Есть ли члены кооператива – юридические лица? Сколько и кто это (конкретные названия не надо называть, просто тип организации).

8. Сотрудничаете ли вы как-то с другими кооперативами по основной деятельности? Расскажите об этом подробнее.

9. Какова примерно средняя сумма кредита, которую выдает кооператив сельхозпроизводителям? На что, на какие нужды берут деньги сельхозпроизводители?

10. Когда можно брать следующий кредит после того, как выплачен предыдущий?

11. Если у человека возникают трудности с выплатой кредита, какие есть способы разрешить эти трудности? Приведите, пожалуйста, пример.

12. Каков процент по кредиту?

13. Откуда берутся деньги на выдачу кредитов? Это в основном деньги физических лиц – членов кооператива или юридических лиц?

14. Как в вашем кооперативе решается проблема надзора за его деятельностью? Кто проводит аудит?

15. Члены кооператива знакомы между собой? Если да, то сколько человек примерно оказываются в кругу знакомых: два-три человека, несколько десятков, несколько сотен? Они ощущают друг друга конкурентами или скорее товарищами? Есть ли взаимопомощь?

16. Приходилось ли слышать или самому участвовать в каких-то конфликтах между членами кооператива? Если да, то расскажите об этом случае.

17. Есть ли какие-то особые, интересные люди среди членов вашего кооператива? Чем они интересны? Расскажите о ком-нибудь из них.

18. Входит ли ваш кооператив в какой-нибудь союз, объединение? Если да, то есть вам от этого реальная польза или нет?

19. Общаетесь ли вы с коллегами, руководителями аналогичных кооперативов в крае или в других регионах? Если да, то, как вам кажется, где еще хорошо поставлена эта работа?

Блок 4. Теперь расскажите, пожалуйста, как складываются отношения вашего кооператива с государственными органами.

20. Есть ли государственная помощь вашему кооперативу в рамках реализации приоритетного национального проекта «Сельское хозяйство»? Если да, то какая?

21. Вам понятны правила, по которым нужно действовать, чтобы получить субсидии? Расскажите об этом, пожалуйста.

22. Вас устраивает или не устраивает нынешнее законодательство, регулирующее деятельность сельскохозяйственной кредитной кооперации? Что не устраивает? Какие, на ваш взгляд, нужны изменения в законодательстве, чтобы сельскохозяйственная кредитная кооперация развивалась более успешно? Эти проблемы можно решить на региональном уровне? Вы пытались или нет?

Блок 5. Поговорим о ситуации в сельском хозяйстве в крае**.**

23. На ваш взгляд, в крае ситуации в сельском хозяйстве за последний год улучшилась или ухудшилась? Какие вы замечаете признаки улучшения и какие признаки ухудшения? Что вас особенно тревожит, беспокоит в связи с ситуацией в сельском хозяйстве края?

24. Как бы вы в целом оценили Приоритетный национальный проект «Сельское хозяйство»? Что в нем хорошо, и какие есть недочеты? Как он реализуется в крае?

Блок 6. И в заключение несколько слов о вашем личном подсобном хозяйстве.

25. Расскажите, у вас есть личное подсобное хозяйство или нет?

Интервьюер! *Если ЛПХ нет, на этом интервью заканчивается.*

26. Что есть в вашем личном подсобном хозяйстве: какие животные и растения?

27. Вы ведете свое личное подсобное хозяйство только для нужд семьи или и на продажу тоже?

Если ЛПХ отчасти товарное:

- Что вы продаете?
- Легко или трудно реализовать выращенное?
- Где, кому вы реализуете выращенное?

31. Вы брали кредиты для того, чтобы что-то купить для своего личного подсобного хозяйства?

Если да:

- Каков процент по кредиту?
- Что вы купили?
- Этот кредит сейчас выплачен или нет?

Если нет:

- А собираетесь или нет брать кредит? Почему?

Время завершения разговора ________________

Спасибо вам за содержательный и интересный разговор.

Интервьюер! *Укажите продолжительность беседы, опишите респондента (пол, примерный возраст и пр.), место, где проходила беседа, открытость-закрытость респондента, другие особенности.*

Приложение 7 (к гл. 6)

Семантический дифференциал (SD) для оценки идентификации респондента с сообществом фанатов «его» музыкального направления

(автор Анна Барсамова)

SD– тест, предназначенный для выявления невербализуемого эмоционально насыщенного отношения, в нашем случае к различным секторам жизнедеятельности с определением их субъективных рангов. Цель – уяснить какова значимость музыки определенного направления в жизни респондента и насколько он идентифицирует себя с сообществом таких же, как он, фанатов. Значимость определяется статистически близкими рангами категорий «Моя жизнь», «Я сам» и «Моя музыка». Также выявлялась включенность респондента в жизнь общества или же отстраненность от общесоциальных реалий (близость рангов категорий «Моя жизнь», «Я сам», «Общество»). Статистические операции с SD описаны в учебных пособиях по психологии.

Полевой документ

Уважаемый респондент!

Институт Социологии РАН проводит исследование на тему «Музыка в жизни современной молодежи». Нам очень важно именно **ВАШЕ** мнение, здесь не может быть правильных и неправильных ответов. Все ваши ответы будут использованы только в обобщенном виде!

Заранее благодарим за участие в исследовании.

01–05. *Скажите*, какие ассоциации вызывают у вас следующие понятия. Ваша жизнь, например, может казаться вам чем-то более ясным или менее ясным или даже туманным, тоже в большей или в меньшей степени. Она также может ассоциироваться с чем-то теплым или холодным, светлым и темным и т.д. Опираясь на свое ощущение, пожалуйста, обведите (или выделите другим цветом) соответствующую цифру на каждой из двенадцати шкал, учитывая, что чем более ярко выражено у вас данное ощущение, тем оно ближе к краю шкалы.

Моя жизнь

Ясный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Туманный**
Пустой	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Полный**
Светлый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Темный**
Холодный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Теплый**
Веселый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Грустный**
Зыбкий	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Твердый**
Активный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Пассивный**
Дружеский	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Враждебный**
Слабый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Сильный**
Большой	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Маленький**
Медленный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Быстрый**
Хороший	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Плохой**

Общество

Ясный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Туманный**
Пустой	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Полный**
Светлый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Темный**
Холодный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Теплый**
Веселый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Грустный**
Зыбкий	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Твердый**
Активный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Пассивный**
Дружеский	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Враждебный**
Слабый	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Сильный**
Большой	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Маленький**
Медленный	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Быстрый**
Хороший	**3**	**2**	**1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Плохой**

И далее в том же формате следуют расположенные в случайном порядке шкалы для оценки категорий «Семья», «Я сам», «Моя любимая музыка».

06. Если иметь в виду наше общество, можно ли сказать, что ВАМ жить в нем комфортно?

а) определенно да;
б) скорее да, чем нет;
в) скорее нет, чем да;
г) определенно нет;
д) затрудняюсь с ответом.

07. Что бы вам хотелось изменить в обществе, чтобы чувствовать себя более комфортно?

....

08. Каждый человек в своей жизни кого-то относит к «своим», а кого-то к «не своим», другим или даже чужим. Кого вы можете назвать **«своими»**?

....

09. А кого **«не своими»**?

....

10. Что из современной музыки вам больше всего нравится?

....

Большое спасибо за то, что приняли участие в нашем исследовании!

Желаем удачи!

Отмечается: продолжительность работы с тестом, пол, возраст, характер занятости респондента, а также место, где проходила беседа, открытость-закрытость респондента, другие особенности.

Приложение 8 (к гл. 7)

Инструкция интервьюеру и путеводитель интервью с предпринимателями

(автор О.А. Оберемко)

Инструкция предназначена для непрофессиональных интервьюеров, активистов работающих в социальной сфере некоммерческих организаций, которым предстояло проводить полуформализованные интервью с владельцами малого и среднего бизнеса в трех городах Московской области.

I. ИНСТРУКЦИЯ ИНТЕРВЬЮЕРУ

Подготовка к выходу на интервью

Для проведения интервью необходимо иметь:

- личную готовность к проведению интервью,
- давшего согласие кандидата для интервью,
- 2 бланка:
  – список вопросов для информанта (без инструкций интервьюеру),
  – путеводитель интервью – для себя,
  – готовый к записи диктофон (батарейки),
  – брошюру об эффективной благотворительности.

1. Личная готовность

1.1. Проникнуться основной целью проекта и основными целями интервью с предпринимателями, а также понять соотношение между высокой ЦЕЛЬЮ всего проекта и частной целью интервью.

Основная цель проекта: выяснить, насколько местный бизнес вовлечен в благотворительную деятельность, и что, по мнению информантов, нужно сделать для развития благотворительности.

Интервью имеет две цели: явную и неявную.

Явная цель – узнать, что думает предприниматель о практике и возможных перспективах благотворительности.

Неявная цель – мягко подтолкнуть к размышлениям о благотворительности и дать минимальную информацию о возможностях благотворителей.

Ни в коем случае не агитировать немедленно! Опытный интервьюер, стремящийся получить нечто большее, чем однократный непродолжительный разговор с респондентом, прежде чем приступить к активным действиям, наблюдает, присматривается и НЕ сразу обнаруживает свой ВПОЛНЕ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИНТЕРЕС – в данном случае, цель ВСЕГО проекта.

1.2. Изучить опросник так, чтобы в нем было все понятно в целом и в частностях, чтобы была понятна его логика – почему вопросы задаются в таком, а не в другом порядке.

Можно потренироваться на домашних, очень рекомендуется почитать вопросник громко и вслух, чтобы фразы лились легко.

Хорошее владение вопросником – это не бремя, а спасительная палочка-выручалочка в трудных ситуациях общения.

1.3. Изучить брошюру об эффективной благотворительности.

1.4. Подготовить и не забыть захватить с собой на встречу презентационный пакет (брошюра о благотворительности, буклет своей организации, визитки).

1.5. Заранее составить коммуникативную табличку: название предприятия, телефон, контактное лицо, по чьей рекомендации звоните, даты последующих звонков («перезвонов»), комментарии/дополнительная информация.

1.6. Подготовить расписание интервью, о которых достигнута договоренность с предпринимателями – даты, время, место – чтобы не спутать.

1.7. Научиться уверенно пользоваться диктофоном.

Не путаться с кнопками. Иногда, чтобы начать запись, нужно нажать сразу 2 кнопки, одна из которых красная.

Освойте дистанцию, на которой речь обоих собеседников записывается с удовлетворительным качеством.

Очень полезной может быть кнопка паузы. Разговор может прерываться звонками по телефону, вторжением посторонних лиц и т.п. В эти моменты не стесняйтесь показывать, что диктофон вы ставите на паузу: вам не нужна запись лишней информации.

2. Предварительные переговоры об интервью

2.1. Приведите себя в хорошее психическое состояние (вспомните ситуацию, в которой было комфортно, легко действовать, надо

просто поверить в себя). Предприниматели – люди часто занятые и (по началу) жесткие в общении. Приготовьтесь держать удар.

2.2. Позвоните в выбранную организацию и найдите нужное лицо – того, с кем будете проводить интервью, коллегу, секретаря и др.

Первый контакт

Здравствуйте, меня зовут________

Я звоню из Института социальной и гендерной политики. (Дайте ссылку на человека, кто вас рекомендовал (мог бы рекомендовать).) Я звоню, чтобы просить вас об интервью.

Мы проводим исследование о благотворительности в нашем городе. Всего мы опрашиваем порядка 100 предпринимателей Подмосковья. Нам было бы крайне важно узнать именно ваше мнение. Мне вас рекомендовали...

2.3. Обязательный итог разговора - договоренность о встрече. В разговоре необходимо еще раз уточнить (а в некоторых случаях просто узнать) личный телефон адресата, адрес, где можно легко его застать. Предложите отправить по электронной почте или по факсу (если нет почты) информацию о проекте для ознакомления и подготовке к интервью.

2.4. Все возможные варианты встречи и контакты записывайте в коммуникативную табличку. Сообщите, что беседа продлится полчаса-час.

2.5. Сообщите о **конфиденциальности**: вся информация будет использована в публикациях только в обобщенном виде; например: предприниматель, г. Дубна.

2.6. Определите время и дату встречи (запишите в свой график, обязательно пометьте статус договоренностей – предварительно, окончательно, когда следует перезвонить, чтобы подтвердить или напомнить, вечером накануне или утром того же дня). Уточните адрес встречи: возможно, будет предложена встреча не в офисе.

3. Проведение интервью: общие рекомендации

3.1. Обязательно изучите путеводитель (гайд) интервью так, чтобы в путеводителе вы почувствовали себя как дома, чтобы смысл всех вопросов и комментариев к ним стал абсолютно понятен. Если что-то не понятно, звоните мне [указан номер телефона].

3.2. Общий план интервью

1) Представление и налаживание контакта.
2) Общие вопросы о благотворительности.
3) Собственный опыт предпринимателя в благотворительности (начало).
4) Трудности и барьеры на пути благотворительности.
5) Собственный опыт предпринимателя в благотворительности (продолжение).
6) Планы и перспективы благотворительной деятельности.
7) Выход из интервью.

3.3. В путеводителе использованы разные шрифты.

Выделенным шрифтом набрано то, что обязательно должно прозвучать в беседе, причем максимально близко к тексту. Эти вопросы, по идее, должны стимулировать предпринимателей на развернутые ответы, которые будут записаны на диктофон.

Курсивом набраны подсказки интервьюеру, которые зачитывать вслух НЕ нужно.

Шрифтом помельче подсказки – примерные возможные варианты ответов – для собеседников. Их можно использовать как подсказки, НО ТОЛЬКО ПОСЛЕ ТОГО как вы убедились, что собеседник явно затрудняется с ответом или уклоняется от ответа.

Помните, что нас **НЕ** интересуют односложные ответы. Мы проводим **НЕ** анкетирование, а интервьюирование!! Очень важно расположить собеседника к свободному разговору, к развернутым ответам.

По этим же подсказкам собеседнику вы можете убедиться в том, что предприниматель определенно ОТВЕТИЛ на вопрос, а не ушел от ответа; что он достаточно ясно выразил свою мысль и т.п.

Если полученный ответ НЕ ВПОЛНЕ ПОНЯТЕН, нужно обязательно переспросить, уточнить, что именно собеседник имеет в виду:

- *То есть вы имеете в виду, что...*
- *Правильно ли я поняла, что...,*

и далее резюмировать, как вы поняли ответ. Не надо бояться, что ваше резюме НЕ СОВСЕМ ТОЧНО отразит сказанное собеседником. В этом случае собеседник сам захочет уточнить свою мысль, и ваше не совсем точное резюме ему поможет.

Главное, чтобы ваше резюме НЕ ИСКАЖАЛО сказанное с точностью до наоборот.

4. Идем брать интервью

Первые 2 интервью НУЖНО взять у тех бизнесменов, кто является вашим знакомым или знакомым ваших знакомых – чтобы вас могли порекомендовать, познакомить. Город маленький – вы найдете способ. Пусть это будут тренировочные интервью, но в обстановке, приближенной к «боевой».

4.1. «Охотничья экипировка». Как накраситься и одеться? Как хотите. Прежде всего, надо, чтобы вы чувствовали себя свободно и уверенно. Чтобы ни одежда, ни макияж вас не сковывали и не отвлекали от ДЕЛА. Ни вас, ни собеседника. В частности, ни в коем случае не надевайте совершенно новую обувь. Девушки, никаких пирсингов! Собеседник будет мыслями у вашего пупка и в ваши вопросы не вслушается. Оденьтесь респектабельно.

> Социологи утверждают, что интервью лучше проходят, если интервьюер одет в нейтральную одежду (с соблюдением всех этических норм), однако несколько неформальную, например, мягкий пиджак или добротный свитер и классической длины юбка или брюки. Неформальный вид одежды должен способствовать более комфортной ситуации интервью.

Вы – деловая женщина (деловой молодой человек) и пришли на деловую беседу с возможным деловым партнером. Пусть вас интересует не именно он, но в его лице все похожие на него предприниматели – они в чем-то все похожи. Пристальный интерес к конкретной персоне может тоже отпугивать. Особенно если персонаж и так перегружен вниманием. Вам надо их понять. Всех сразу и каждого в отдельности. Граница понимания задается вопросами путеводителя.

4.2. Проверьте по списку, все ли вы взяли с собой (все ли вы приготовили, что хотели взять): диктофон и кассеты, батарейки, визитки и брошюру, буклеты, подарок, вопросник для информанта и для себя, расписание встреч с адресами.

4.3. Придите на интервью вовремя. Для этого бывает полезно вовремя выйти из дома.

4.4. Представьтесь обстоятельно. Пусть собеседник за это время вас немного изучит визуально. И вы его тоже. Два слова скажите о своей организации, достаньте визитку, брошюру. Расскажите (еще раз) о цели исследования.

4.5. **Общий настрой на беседу**. Вы – очень хотите понять, как работает бизнес. Ваш собеседник в данный момент – единственный источник информации о том, что происходит в местном бизнес-сообществе. Вы – неравнодушный человек, хотите что-то сделать для блага людей, которые живут в вашем городе. И у вас есть единомышленники. **Но!** Вам надо сначала понять, чтобы **потом** действовать. **Сначала – понять!**

Ни в коем случае не агитируйте активнее включаться в благотворительность! **Сейчас вы заняты сбором информации, а не ее распространением.**

Такой настрой нужен для того, чтобы беседовать на равных с вечно занятым человеком, которому часто приходиться обороняться и наступать, быть жестким и ограждать себя от докучливых просителей.

4.6. Присядьте на предложенное место (оцените комфортность обстановки, в крайнем случае, предложите перенести место интервью!).

4.7. Достаньте свой бланк анкеты и предложите начать. Сообщите также, что у вас жесткая инструкция: зачитывать вопросы, как они записаны в анкете, но по ходу разговора вы будете, если потребуется, что-то дополнительно спрашивать.

4.8. Переходите к опросу. В процессе интервью давайте возможность собеседнику полностью раскрепоститься и сыграть «соло».

4.9. Цените время собеседника, **не пускайтесь в длинные комментариев и тем более, не рассказывайте свои истории из жизни. Интервьюируют не вас! Интервьюируете вы!!**

4.10. В случае паузы старайтесь короткими примерами пояснить смысл вопроса.

4.11. Следите за временем и за готовностью собеседника закончить разговор. При ощущении, что собеседник торопится, постарайтесь задать сначала все имеющиеся в вопроснике вопросы, а потом можете вернуться к темам, которые заинтересовали собеседника.

4.12. По ходу интервью можно делать пометки в записях, но не сильно отвлекаться на них. Продолжайте удерживать взгляд собеседника и оценивать его эмоциональное состояние.

4.13. По окончании интервью сообщите, что беседа была интересная. Отметьте, какие конкретно мысли собеседника были особенно интересными (или отметьте те идеи, которые собеседник высказывал наиболее эмоционально).

4.14. Успокойте собеседника после интервью рассказом о его важной миссии в этом процессе, о важности будущих результатов исследования, о соблюдении принципов конфиденциальности. Оставьте собеседника в добром расположении духа.

4.15. **Во время интервью**.

> **!** Если беседа льется с минимальным вашим участием – только задаете вопросы и получаете развернутые ответы, – пусть она льется. Поддакивайте и кивайте. Иногда вскидывайте брови, но с благожелательным видом!
>
> **! Во время интервью** ни в коем случае не спорьте! Даже если вы слышите нечто чудовищное.
>
> **! Во время интервью** не пытайтесь выражать свою точку зрения; все-таки не вас интервьюируют!
>
> **! Следите, чтобы шла запись** на диктофон и кассета не кончилась!
>
> **!** Нужно выдерживать порядок вопросов и не сильно отходить от формулировок, записанных в путеводителе. **Все** вопросы должны быть заданы.
>
> **!** Интервью вести в деловом, ровном тоне. Но ни в коем случае не сухо и не официально. Главное – не терять общий ориентир: чтобы оба собеседника концентрировались на теме беседы. Отклонения от серьезности, деловитости возможны только кратковременные – для разрядки, легкой встряски, оживления. Но не более того.
>
> **! Важнейшая доблесть интервьюера – четкое (занудное) следование гайду!** Только этой занудности ваш собеседник заметить не должен! Этого легче достичь, если вы хорошо освоите гайд.

4.16. **Что делать, если у респондента зазвонил телефон, или к нему пришли посетители?** Поставить диктофон на паузу. Дождаться – на условиях хозяина - возможности завершить разговор.

Переносить конец беседы на другой день крайне нежелательно и неэффективно, даже если сейчас вас просят подождать минут 40 или час. Лучше интервью закончить.

Неоконченное интервью считается вашей творческой неудачей и не зачитывается. Пропуск вопросов не допускается!

4.17. **Свои сотовые телефоны отключить категорически!!!**

5. Обработка и представление материалов интервью

Расшифровку диктофонной записи интервью нужно представить в файле Word for Windows с указанием места и времени проведения интервью, официального названия предприятия, его краткой характеристики, адреса и ФИО информанта.

В раздел комментариев запишите ВАШЕ ЛИЧНОЕ впечатление: надежды, явные интересы предпринимателя, как возможно с ним дальше работать, ваши договоренности, нужна ли ему дополнительная информация и какая и т.д.

Кассету или файл с записью интервью (если диктофон электронный) приложите к тексту.

! Расшифровку и комментарии рекомендуется делать сразу после взятого интервью, не откладывая и не дожидаясь, пока на свежие впечатления не наложились впечатления от новых интервью.

II. ПУТЕВОДИТЕЛЬ ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

Приветствие: Здравствуйте.

Представление: Меня зовут....

Я представляю (*указать организацию, которая проводит исследование*). Вот мое удостоверение.

Я тороплюсь, зачем пришли? Чего хотите?

Мы проводим опрос о нуждах и возможностях малого и среднего бизнеса посильно участвовать в решении городских проблем. Достаточно ли у бизнеса сил и средств для этого?

Обязательно: Наш разговор конфиденциален, материалы безымянные и безадресные передаются нами только аналитику проекта для обработки. Если вВам интересно, мы вам обязательно презентуем брошюру с результатами.

Если надо: Я не собираю никаких взносов и не буду у вас ничего просить. Это исследовательский проект. Цель этого исследования – выявить интересы и проблемы малого и среднего бизнеса в решении городских проблем.

Если спросят: Исследование проводится в трех наукоградах Подмосковья. Обобщенные результаты этого исследования будут опубликованы в отдельной брошюре осенью этого года.

Средства на проведение этого исследования нашел Фонд «Институт социальной и гендерной политики» в Канадском агентстве по международному развитию. Министерство Московской области по делам территориальных образований дало добро на нашу работу – наверное, им тоже интересны в целом результаты.

Зачем нужен опрос?

У нас есть намерение в будущем году запустить несколько небольших социальных проектов, и мы ищем стартовую площадку – в каком городе это лучше сделать.

Про крупный бизнес говорят много, а вот про то, что делает малый и средний – почему-то говорят мало. Но мы уверены, что именно местные предприниматели знают проблемы города.

Получение согласия:

Вы могли бы уделить мне время и ответить на мои вопросы?

Беседа, как правило, занимает 40 минут плюс-минус, но не больше часа.

Данные будут обрабатываться в обобщенном виде. Нам важно понять общую ситуацию в городе. Для этого мы опрашиваем 30 представителей городского бизнеса.

Это не анкетирование с односложными ответами. Чтобы сократить время и не писать ответы на бумаге, можно я буду записывать нашу беседу на диктофон?

«Интимных» вопросов задавать не буду. Вот список вопросов (*передать документ «Вопросы...»*). Если не захотите отвечать на какой-нибудь вопрос - не надо. Если вдруг что-нибудь вырвется невзначай, вернемся, отмотаем и сотрем.

Поймите, у нас серьезный исследовательский проект и серьезные планы. Важны не односложные, простые ответы. Мне важно понять тонкости, о которых знают опытные люди.

И потом, все изучают крупный бизнес. А как живет средний и малый бизнес, никого не волнует!?

Вы можете отвлечься на полчаса, чтобы поговорить и чтобы нас не перебивали? Это ускорит беседу.

Почему он/она?

В нашем городе мы опрашиваем 30 бизнесменов. *Два варианта:*

1. Мы о вас слышали... в связи с благотворительностью.

2. Сослаться на чью-то рекомендацию, которая не отпугнет, а простимулирует доверие.

А. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ – ВХОЖДЕНИЕ В ТЕМУ

А1. Итак, первый вопрос. Скажите, к руководителям таких предприятий, как ваше, как часто обращаются за благотворительной помощью?

Ни в коем случае не перебивать, даже если респондент начнет забегать вперед.

Если забежит вперед, будете начинать соответствующий вопрос (о чем он «забежал») словами: «Давайте еще раз вернемся к...»

А2. Сейчас стало модно говорить о социальной ответственности бизнеса. Как вы понимаете социальную ответственность бизнеса? В чем она может заключаться для такого бизнеса, как ваш?

Если есть затруднения с ответом, или ответы неконкретные, то задайте наводящий вопрос:

Есть два полярных представления:

1. Бизнес должен создавать рабочие места, производить качественную продукцию или услуги, платить зарплату и налоги – в этом его социальная ответственность.

ИЛИ

2. Бизнес еще должен активно участвовать в решении социальных проблем и заботиться о своих сотрудниках.

Какая точка зрения вам лично ближе и почему.

А3. Известны ли вам какие-либо особенно удачные благотворительные акции или программы, на которые стоило бы равняться? Кто их реализовал? Кто был получателем помощи? Что в них получилось особенно удачно? *Дать высказаться!*

Б. СПРОС НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Б1. К вам обращались за благотворительной помощью в последние 12 месяцев? Сколько примерно было обращений?___________________

Б2. Из каких организаций обращались? Расскажите, как происходят подобные обращения: приходят или вызывают? Часто ли обращаются лично не знакомые вам люди?

Не зачитывать! Категорий просителей может быть несколько:

1. Физические лица.
2. Благотворительные фонды, общественные организации.
3. Госучреждения (детские сады, школы и пр.).
4. Администрация города/района.
5. Другие: ________________________________

Б3. Увеличилось ли на ваш взгляд количество обращений за последний год?

Не зачитывать! Дать высказаться!

1. Осталось без изменений — *Переход к следующему разделу, к вопросу В1*
2. Увеличилось — *Продолжение вопросом Б4*
3. Сократилось

Б4. Из каких организаций чаще/реже стали обращаться? Дать высказаться!

В. ОПЫТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ (начало)

В1. Вы оказывали какую-нибудь благотворительную помощь?

1. Нет — *Переход к следующему разделу и вопросам* **Г1-Г7**.
2. Да — *Продолжать вопросом* **В2.**

В2. В какой форме вы ИЛИ ваше предприятие оказывало благотворительную помощь в течение последних 12 месяцев?

Не зачитывать! При явном затруднении приведите 1 или 2 варианта

1. Передавали наличные средства.
2. перечисляли безналичные средства.
3. безвозмездно передавали продукцию или оказывали услуги без оплаты.
4. Передавали продукцию или оказывали услуги по льготным расценкам.
5. Оплачивали счета и расходы текущей деятельности получателя.
6. Давали использовать оборудование, помещения.
7. Спонсировали ценные подарки, призовые фонды.

В3. Проводите ли вы разницу между личной благотворительностью и благотворительностью предприятия? В подробности не углубляться.

В4. За последний год размер оказанной вами или вашим предприятием помощи увеличился или уменьшился? Не зачитывать!

Увеличился	Остался без изменений	Сократился	Не веду учета

В5. Расскажите о наиболее значимом для вас случае оказания помощи за последний год. Как это было? Дать высказаться подробно

Если 2 случая — будет еще лучше, но подробно. См. уточняющие вопросы

При затруднении: **Если не о самом значимом, то о последнем по времени.**

Возможные уточняющие вопросы:

Кому? Что? Какие трудности были? Каков результат? И т.п.

Г. БАРЬЕРЫ И ТРУДНОСТИ ДЛЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

Несколько вопросов о том, с какими трудностями приходится сталкиваться бизнесу при оказании благотворительности.

Г1. Есть ли у бизнеса возможности вести официальную финансовую отчетность оказываемой благотворительной помощи? *Дать высказаться!*

Г2. Как вы думаете, стимулирует ли законодательство благотворительность со стороны бизнеса? Если ответ будет отрицательным, следующий вопрос.

Но ведь закон Московской области позволяет предприятиям до 2% от налога на прибыль направлять на благотворительность?! Это недостаточный стимул? *Дать высказаться!*

Г3. Могут ли быть ситуации, чтобы предприниматель мог пожалеть о том, что он оказал кому-то благотворительную помощь? Почему?

Дать высказаться!

Г4. Как в нашем городе относятся к благотворительной деятельности бизнеса?

Назвать последовательно и дать высказаться:

1. Местные власти.
2. Получатели помощи.
3. Население.
4. Работники предприятий, оказывающих благотворительность.

Г5. Если говорить вообще, а не о вас, какие негативные последствия для предприятия может иметь благотворительная деятельность?

Назвать последовательно и дать высказаться:

1. Со стороны налоговых служб.
2. Со стороны местных властей.
3. Со стороны получателей помощи.
4. Со стороны населения.
5. Со стороны работников самого предприятия.

Г6. Как вы думаете, какие предприятия испытывают МЕНЬШИЕ трудности при оказании благотворительности:

1. Торговые или промышленные. Почему?
2. Крупные или мелкие. Почему?
3. Какие еще? Почему?

Г7. Что может мешать малому и среднему бизнесу развивать благотворительность? *Зачитайте варианты ответов*

1. Нет стимулов у бизнеса заниматься благотворительностью.
2. Экономическая нестабильность бизнеса.
3. Нет механизмов и контроля гарантий в целевом использовании средств.
4. Большая занятость.
5. Другое: ________________________________

ВНИМАНИЕ! Если у собеседника нет опыта благотворительности, переходите к вопросам блока Е.

Д. ОПЫТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ (продолжение)

Д1. Теперь давайте вернемся к вашему опыту. Кто обычно является инициатором оказания благотворительной помощи?

Не зачитывать!

1. Личная инициатива руководителя (*респондента*).
2. Инициатива работников, руководителей службы рекламы, маркетинга, PR и т.п..
3. Инициатива организаций или лиц, претендующих на помощь.
4. Инициатива властей.
5. Инициатива высшего руководства, собственника, учредителя и т.п. (*если есть!*).
6. Другое: ________________________________

Скажите, просители обычно к вам приходят или к себе вызывают, например, администрация? *Вопрос задать с лукавством и одновременно с сочувствием. Покажите, что вы понимаете трудности, с которым бизнес сталкивается.*

Д2. Кто обычно принимает решение об оказании благотворительной помощи? Кто привлекается к обсуждению?

Дать высказаться! Сразу не зачитывать! Уточнить, если останется непонятным.

1. Лично.
2. Советуемся. С кем? ________________________________

Д3. Что обязательно нужно для принятия решения? Доверять просителю, точно знать, на что пойдет помощь... Что еще? Каковы критерии отбора благополучателей?

Дать высказаться! Сразу подсказки не зачитывать! Уточнить, если останется непонятным.

1. Гарантии целевого использования средств.
2. Личное знакомство с получателем.
3. Доверие к тому, кто этой благотворительностью будет распоряжаться.
4. Что еще: ________________________________

Д4. Как формируется бюджет на благотворительность?

Дать высказаться! Сразу не зачитывать! Уточнить, если останется непонятным.

1. Процент от рекламного бюджета предприятия.
2. Процент от прибыли / объема продаж.
3. Нет бюджета, средства изыскиваются под конкретный проект, конкретную помощь.
4. Личный резервный фонд руководителя.
5. Другое.

Д5. Пользовались ли вы налоговыми льготами при осуществлении благотворительности?

1. Да.
2. Нет.

Д6. Как проверяется результат, насколько эффективно использовалась ваша помощь? Дать высказаться! Потом спросить:

Всегда ли есть возможности для такой проверки? Обязательно ли нужна такая проверка?

Д7. Желательна ли широкая огласка вашей благотворительности? Например, вы не против освещения в СМИ вашей благотворительности?

Дать высказаться! Если ПРОТИВ, уточнить: **Почему?**

Д8. Вообще что побуждает малый и средний бизнес оказывать благотворительную поддержку? Дать высказаться!

Д9. По вашему мнению, в какой степени участие в благотворительности малого и среднего бизнеса диктуется ...

Попросить кратко прокомментировать НЕСКОЛЬКО вариантов

1. Моральными соображениями: милосердием, чувством долга...
2. Стремлением улучшить отношение к бизнесу со стороны населения.
3. Стремлением привлечь больше клиентов.
4. Стремлением повысить престиж среди предпринимателей.
5. Стремлением повысить престиж в глазах собственного коллектива.
6. Стремлением получить какие-то выгоды от властей.
7. Стремлением уклониться от неприятностей со стороны властей.
8. Личными симпатиями к просителям и получателям помощи.

Д10. Связана ли как-то благотворительность со стратегическими целями развития предприятия? Какими?

Дать высказаться! В подробности не вдаваться!

Д11. Есть ли долгосрочные проекты, устойчивые отношения с благополучателями или вы оказываете только разовую помощь?

Дать высказаться! Не зачитывать сразу! Потом можно уточнить.

1. Долгосрочные целевые программы.
2. Долгосрочное сотрудничество с конкретной организацией.
3. Поддержка определенных мероприятий.
4. Разовая поддержка конкретной организации.
5. Разовая поддержка конкретных лиц.
6. Другое: ______________________________

Д12. Удовлетворены ли вы теми формами благотворительной деятельности, которые вы используете сейчас? Дать высказаться!

Е. ПЛАНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Е1. Последний блок вопросов. Если бы у вас была возможность, вы хотели бы участвовать в решении социальных проблем в нашем городе? Какие из приведенных программ ЛИЧНО ВАМ близки и наиболее интересны для развития в нашем городе?

Показать карточку

Е2. Знаете ли вы в городе общественные организации или людей, общественная активность которых вызывает у вас уважение, доверие?

Дать высказаться! При необходимости уточнить: **кто это.**

Е3. Как вы относитесь к тем случаям, когда благотворительные акции проходят под эгидой политических партий?

Е4. Как бы вы отнеслись к идее о том, чтобы объединить усилия с другими предпринимателями (если такие были названы и названными вами людьми) и некоммерческими организациями для решения социальных проблем в городе? Например, если вы дадите 3 тысячи, кто-то еще даст 3 тысячи, вместе наберется 30 тысяч, и можно будет что-то полезное и абсолютно понятное сделать. Дать высказаться!

7. ЗАВЕРШЕНИЕ ИНТЕРВЬЮ

Последний вопрос. Знакомы ли вы с литературой о формах и методах благотворительности? Хотели бы вы что-нибудь узнать об этом?

Дать высказаться!

В конце года мы будем проводить круглые столы об эффективной благотворительности для предпринимателей. вас приглашать?

Можно я подарю вам брошюру, которую мы только что издали.

Спасибо вам за интересную и содержательную беседу!

Отметить *наиболее понравившиеся моменты состоявшегося разговора.*

Приложение 9 (к гл. 8)

Транскрипт интервью с ВИЧ инфицированной

(авторы гайда: О.Н. Дудченко и А.В. Мытиль)

Респондент: ВИЧ-инфицированная женщина с ребенком, сентябрь, 2005 г.

Интервьюер (далее – **И**)**:** Вы в СПИД-центре первый раз?

Респондент (далее – **Р**)**:** *Нет. Я забеременела, в нормальной консультации проходила наблюдение. Во время родов обнаружили ВИЧ.*

И: То есть вы стояли на учете по беременности. На каком сроке вы встали на учет?

Р: *В 8 недель.*

И: Поскольку кровь сдают 2 раза, у вас это обнаружилось не в начале...

Р: *Только в роддоме.*

И: Вы проходили все необходимые обследования в ожидании ребенка?

Р: *Да, все было нормально.*

И: Это была ваша первая беременность?

Р: *Да.*

И: Вы ее планировали или так получилось?

Р: *Мы с мужем очень хотели ребенка.*

И: То есть это была не только желанная, но и запланированная беременность?

Р:*Запланированная. Да, мы ждали, мы готовились. Все покупали, наживали добро в дом, потому что потом будет не до этого. Мебель покупали, ремонт делали. Знали, что будет рано или поздно.*

И: Какие чувства были, когда узнали, что забеременели?

Р: *Большая радость. Мужу сказала в первую очередь, потом – родственникам.*

И: Как вы узнали, что беременны – пошли в консультацию...

Р: *Сначала я купила тест – я ему не поверила. Я пошла в консультацию, там мне сделали УЗИ, уточнили. Я сдала анализы и встала на учет.*

И: Когда проблема обнаружилась в роддоме...

Р: *Да, на схватках, когда привезли уже.*

И: ...какая была реакция у медиков? У вас же была карта...

Р: *Ужасная. Она* [акушерка] *закричала на весь приемный покой: «Господи,* [матом], *это же ВИЧ!». От меня все как от прокаженной отступились. Врач закричала: «Как! Я уже смотрела! И что это такое вообще?! Почему привезли в обыкновенный роддом?! А что, она необследованная?» Смотреть начали карту, что была здорова. Я говорю: «Не может быть у меня, вы что говорите?!». Но они говорят, что «редко бывают ошибки, но подождем еще, через 10 дней придет результат». Но это уже все равно: «Меньше гулять надо было! Видно вы беременная где-то погуляли. Или муж ваш». Вот так мне сказали* [плачет].

И: Такая была реакция...

Р:*Ужасная, ужасная. Остановили роды, сделали укол. У меня поднялось давление – 140, шесть часов мне капельницу делали. Меня сразу поселили в палату с девушкой, которая занималась проституцией, она наркоманила и болела СПИДом. И мне приходилось выслушивать ее. Она родила ребенка-урода и отказалась от него. Первые ее слова были: «Лучше бы он сдох!». А я беременная, у меня долгожданный ребенок, которого я любила, и мне приходилось выслушивать такие вещи от нее. В конце концов я добилась отдельной палаты.*

И: У вас роды были обычные или кесарево делали?

Р:*Обычные.*

И: А почему остановили роды?

Р:*е знаю, сделали укол, у меня схватки прекратились, через шесть дней только начались. Вот так* [плачет].

И: Это была первая реакция – а потом?

Р: *Были упреки постоянные, было такое, что температуру мерили, я говорю: «У меня опять 37,2» – «А что вы хотели? У вас иммунитет ослабленный!». Я говорю: «Это еще не установлено, зачем вы так мне говорите!?» – «Это уже понятно».*

И: Вам пришлось собрать все свои силы...

Р:*Все в кулак. Я плакала. Я старалась не плакать, но не получалось. Это было ужасно просто. Я была уверена на 90%, что у меня этого нет.*

И: Вы сделали все, чтобы это выяснить?

Р:*Да, меня, когда я родила, уже на выписку хотели, побыстрее из палаты. Говорят: «Вот, нахватают диагнозов, потом мучайся с ними!». Я говорю: «Что вы говорите?!». В конце концов мне позвонили из роддома, через 10 дней, когда уже выписалась, и сказали, что пришел результат, и он пришел отрицательный. Получилось так: «У вас ничего нет,*

извините!». Я приехала со слезами туда, я сказала всем, кто меня оскорблял, что это ошибка, что «вы не правы были очень». Они даже не извинились. «Ну бывает». Зашла в кабинет заведующей, она сказала, что только что позвонили из Центра СПИДа, иммуноблок пришел положительный. Вот у меня это скакало раз пять — туда, сюда.

И.: Сколько вашему малышу?

Р: *Полгода.*

И: Вы здесь, в СПИД-центре, бываете, когда назначают?

Р: *Нет. Я здесь была, только когда уточняла все. Потом мне назначили сдать кровь и пройти врачей еще. Мне это просто некогда сделать. Я с малышом одна, у меня муж работает. На мне еще старая свекровь, 70 лет, больной человек.*

И: А здесь вас как приняли?

Р: *Здесь? Нормально. Я просто очень долго не хотела верить в это. Тем более, муж проверился, он здоровый оказался. В поликлинике детской очень отрицательно врачи отнеслись. Тоже упреки.*

И: Каким образом в детской поликлинике врачи оказались информированы?

Р: *Из роддома им пришла телефонограмма, что мать ВИЧ-инфицирована.*

И: А ребенок какую-то профилактику получал?

Р: *Ничего не сделали. В роддоме мне сказали: «Вы скажите, что вам дали профилактику во время родов», — потому что они забыли. Так мне сказали.*

И: Потому что...?

Р: *Потому что они забыли.*

И: То есть они ребенку ничего не дали?

Р: *Не дали. Вполне возможно, что ребенку перешло. Пока в нем моя кровь, это еще не узнать. Я записалась сейчас на сложный анализ — идем в октябре. Не знаю, как Бог даст* [плачет].

И: Я понимаю, что когда вы узнали, была буря чувств, но какие все-таки преобладали?

Р: *Не знаю. Хотелось сначала руки на себя наложить, потом ребенка пожалела. Первое — все, хотелось схватить скальпель со стола, а потом пожалела.*

И: Скажите, кто из родственников в курсе? Кто-то знает об этом?

Р: *Бабушка меня воспитала — она знает. Муж знает, естественно.*

И: А мужу вы как сказали, какая была реакция?

Р: *Я ему сказала в роддоме. Он приехал — я ему так и сказала. Еще беременная была. Сказала, что у меня сделали этот анализ — он не поверил, до сих пор не верит. Он говорит, что это ошибка, этого не может быть.*

И: Если говорить о знаниях на эту тему: что вы знали о ВИЧ до того, как с этим столкнулись?

Р: *Что я знала? Знала, что это иммунитет ослабляет, в конце концов превращается в СПИД, человек умирает от простуды или от какой-то побочной болезни. Слабеет постепенно.*

И: А какие у вас, может быть, были вопросы, когда вы узнали об этом? Были ли эти вопросы?

Р: *Да, очень много вопросов. Например, КАК это могло ко мне попасть? Каким образом? Это вообще очень интересный вариант. Во-вторых, сколько я могу прожить? Заразен ли мой ребенок? Ребенок у меня вообще на первом месте. Еще: что предпринимается? Лечится ли это как-то? Очень много вопросов: что делать, как делать, почему это? В основном — почему? за что? Строила, строила жизнь, все для этого делала: образование, работа — все хорошее. Дом, муж, все нормально, ребенок — и тут такое горе. За что — я не понимаю.*

И: Была ли у вас возможность эти вопросы задать кому-то?

Р: *Я задавала. Про эту болезнь. Здесь* [в СПИД-центре] *врачам. И мне говорят: «Мы еще очень мало знаем». Я хотела знать, на какой стадии у меня эта болезнь. Из-за чего? Много ли мне осталось по моим показаниям? «Вы мне объясните, на сколько лет я могу рассчитывать?». Они: «Мы ничего про это сказать не можем, мы еще сами не знаем эту болезнь так хорошо». Вот они ставят в пример, что некоторые люди прожили 20 лет, некоторые 10 лет. Все вот так вот — образно. Пошла я к психологу, потому что у меня все здесь невмоготу было. Когда вышла из кабинета с точным диагнозом, это для меня было вообще... сильный удар. Девушка, молодая — это, конечно, ни о чем не говорит. Факт тот, что она мне ничего толком не сделала. Сказала: «Представьте, вот белый лист бумаги, начнем вашу жизнь заново. Вот что вы себе представляете?». «Мне этот лист, — говорю, — вы порвали и выкинули. Вот вся моя жизнь». Не могу* [плачет]. *Она, конечно, здесь ни при чем, но помощи никакой я не почувствовала. Ни облегчения — ничего.*

И: Как вы думаете, что вам реально могло бы помочь?

Р: *Один раз я звонила по телефону доверия. Там тоже: мне просто дали телефон, где мне дадут ответы на некоторые вопросы. Спасибо*

им за это. Во-вторых, я просто отвлекаюсь, мы начали опять ремонт делать дома. Ухожу в работу, стараюсь как-то себя отвлечь. Начали копить на машину, решили, что я сдам на права. После Нового года купим машину, надо к чему-то стремиться. Надеюсь, что найдут лекарство, и жизнь наладится. Останавливаться нельзя.

И: Если я правильно понимаю, вы к этому пришли сами, мобилизуя свои внутренние ресурсы?

Р: *Сама. Сама восстанавливалась.*

И: Не какая-то помощь от социальных служб, медицинских или психологических?

Р: *Нет. Нет, никто. Сама просто уже.*

И: Как-то изменилась ваша жизнь...

Р:*Я не могу заниматься с мужем любовью. Не могу - и все. Не могу через себя переступить. Никак вот. Знаю, что нельзя так - и не могу. У-у* [плачет] *не знаю, к чему это приведет, в конце концов.*

И: А что муж думает по этому поводу?

Р: *Он терпит пока.*

И: Есть же барьерные методы или для вас это не выход?

Р: *Ну как? Что значит — барьерные?*

И: Презерватив, например...

Р: *Не знаю, не могу. У меня просто даже мысли... меня сразу начинает трясти — все. Как только что-то такое - у меня встала планка какая-то: как я могу человека на тот свет отослать? А мало ли чего, а вдруг порвется? И все!*

И: Вы консультацию по методам контрацепции пытались получить?

Р: *Нет, я не знаю. Это моя психологическая грань. Я думаю, что я это преодолею со временем. Это еще послеродовая депрессия, скорее всего наложилась.*

И: У вас есть муж, это ваш близкий человек, с которым вы можете обсудить эти проблемы...

Р: *Он обсуждать не хочет: он не верит в это* [в наличие ВИЧ-инфекции].

И: Может быть, нужно узнать об этом больше?

Р: *Я бы хотела знать. Я распечатала из Интернета все, что можно, почитала. Сейчас это считается просто болезнь, не так это страшно, типа...* [не может подобрать сравнение].

И: Все относятся к этому по-разному...

Р: *В основном относятся так: СПИД — это (ну, ВИЧ) болезнь проституток, гомосексуалистов и наркоманов. Значит, ты входишь в эту* [группу], *все на тебя так и смотрят.*

И: То есть вам кажется, что люди, столкнувшиеся с этой проблемой, должны встречать такое отношение окружающих?

Р: *Я встречала такое отношение. Я сужу по тому, какое отношение встречала я.*

И: По крайней мере, вы себя никуда отнести не можете?

Р: *Нет, естественно. Первое время я реагировала очень бурно, я не такой человек, чтобы хамить, кричать, я принимала все очень близко к сердцу, я очень расстраивалась. Сейчас я уже все спокойно переношу — я могу ответить. Я узнала, что закон нас защищает. Не имеют права даже врачи обсуждать эту тему. Я уже два раза давала намек, что это может случиться с каждым. И они могут оказаться на моем месте.*

И: Вы все-таки попробуйте получить консультацию на тему контрацепции у специалиста, который готов будет с вами это обсудить, чтобы ваша семейная жизнь...

Р: *Я думаю, я сама это в себе со временем переборю. Я думаю, что это послеродовая депрессия наложилась с этим диагнозом. Это просто у меня в голове — мои тараканы. Это все со временем пройдет, я думаю. Организм перестраивается после родов, я читала.*

И: Вы говорили, что попали в палату с наркоманкой и вынуждены были слушать, что она говорит о ребенке. А у вас не возникало вопроса: что делать с ребенком?

Р: *Нет, конечно, нет! Ни в коем случае!*

И: А те женщины, которые рожают и оставляют детей в роддоме, как вы считаете...

Р: *Их надо стерилизовать, я считаю. Чтобы такого не было.*

И: А что бы вы могли им сказать, исходя из своего опыта? Может, они еще что-то могут услышать? Которые оставляют.

Р: *Они ничего не слышат уже. Я с ними пообщалась там, там каждая вторая отказывалась. Там такой роддом!*

И: А вы как туда попали?

Р: *На скорой помощи привезли. Там каждая вторая отказывалась, там я таких видела, они без зазрения совести. Это пустые люди, нечего, невозможно им говорить. Вот я общалась с двумя такими.*

И: Что, вам кажется, может служить причиной того, что они отказываются?

Р: *Я ее спрашиваю: «Зачем тогда вообще забеременела? Ну, аборт-то не сделала?». Она говорит: «Мне деньги на наркотики нужны. Зачем я буду тратить на аборт? Я надеялась, что он умрет». Презерватив где-то порвался, вот забеременела, не зная, от кого. Вот так. Без шеи родила ребенка. До последнего дня наркотики принимала и проституцией занималась. Такая мамаша. Говорит: «Я давно знаю, что я СПИДом болею». Она рассказывала, как они стоят, проститутки, 8 человек на дороге, и все болеют ВИЧ. Все наркоманки, кроме одной. Одна сумасшедшая, пьющая. И она рассказывает, что за двое суток 7 тысяч заработала: «Круто, — говорит, - я тогда заработала!». Она это работой называет. Если «так», отношения стоят 500 рублей, а в рот — 300 рублей, сколько человек надо заразить, «пропустить» за двое суток, чтобы 7 тысяч заработать? Я говорю: «Ты чего делаешь? Ты подумала, сколько ты заразила?». Тем более, она через одного — с презервативом. Она так говорила. Говорила, сами виноваты.*

И: А без презерватива — это выбор ее?

Р: *Клиента. Он ей доплачивает за это. Самого молодого, она говорила, она заразила 13-летнего парня. Его брат привез первый раз, научила. Я говорю: ты чего творишь-то? Не понимаешь? Говорит, сами виноваты. Вторая, которая отказалась, тоже ВИЧ-инфицированная, у нее муж-наркоман, четверо детей. Вот четвертая родилась девочка, она отказалась. Работает то дворником, то еще кем-то. Такая неухоженная вся, видно, что пьющая, хотя молодая, младше меня, наверное. Не знаю. Сначала: «Ой, я так хотела дочь! У меня все сыновья». А утром приходит врач: «Ну, что, отказную пишем?» — «Пишем». Наверное, думала, что я не узнаю, что она отказывается.*

И: «Отказную пишем» — это врач спрашивает?

Р: *Да. Они первым делом, если рожает женщина в этом роддоме, спрашивают: «Что, отказничок?». Меня не спрашивали, потому что у меня муж приехал, денег дал, крутился вокруг и волновался — глупо было задавать такой вопрос.*

И: А, как правило, это женщины одни, без поддержки, которые отказываются?

Р: *Не знаю. Не обязательно.*

И: А вам кто-то помогает ухаживать за ребенком?

Р: *Ну муж помогает, когда с работы приходит. Сейчас он сидит. Вот позвонил, сказал, что накормил ребенка.*

И: Как вам кажется, еще иметь детей — для вас возможно?

Р: *Да, я еще девочку хочу. Вполне можно родить второго ребенка. В конце концов, может, придумают лекарство и вылечат нас.*

И: Кроме того, что можно во время беременности заботиться о ребенке, вам уже удалось об этом получить информацию?

Р: *На будущее? Нет еще. Если забеременею, тогда буду узнавать. Пока надо одного ребенка поднять. Через несколько лет — посмотрим.*

И: Спасибо вам большое. Если вы только хотите что-то добавить, что мы не учли, а вы считаете это важным?

Р: *Мои переживания — я сама себя настраивала. Тяжело было очень долго. Такой момент, еще за ребенком надо было ухаживать. Но это, наверное, лучше было узнать не во время беременности, а вот так вот. У меня, наверное, пострадал бы ребенок, если бы я во время беременности узнала, потому что я очень близко все к сердцу принимаю. Тяжело это переживаю. Первое время мучили кошмары. Сама с ними справлялась как-то, сама себя настраивала. Очень много зависит от этого, как себя настроишь. Что жизнь не кончается: надо ребенка поднимать, воспитывать. Не было бы ребенка, может, я и по-другому себя повела — не знаю. Вообще я сильный человек по жизни, высшее образование имею, за границей работала. Старалась...*

И: Вот Вы говорили об отношении окружающих. Как вам кажется, дети, какие тут могут быть сложности, если об этом становится известно?

Р: *Отношение к ним, естественно. Я боюсь, если у него, не дай Бог, останется эта зараза, примут ли его в обычный садик? Вот это меня волнует очень. Как дальше? Надеждой живу сейчас, что все нормально будет. Мне сказали, что маленький процент, что к нему это попало это, потому, что на позднем сроке все это. И вообще — на ранней стадии у меня. Себя этим успокаиваю.*

Спасибо вам большое!

Общее заключение: какие типы акторов мы наблюдали и что извлекли из исследования

Обыватели, инноваторы и активисты. В книге речь идет об обычных людях, которые в необычных ситуациях меняют свое привычное поведение, порой биографию, находят силы для расширения возможностей и собственного выбора в заданном коридоре нормативных предписаний. Русский человек – «ленив», «пассивен», «пьяница», склонен к авторитаризму – такие клише с разными оттенками нередко встречаются в текстах не только публицистов, но, и, увы, в научной литературе. Начиная с Уолтера Липпмана, социопсихологи надежно установили, что социальные стереотипы – упрощенные и эмоционально окрашенные образы своих и не своих социальных групп и что они играют важную роль в восприятии социального мира и социальных взаимоотношениях между людьми[1]. Однако, в повседневной жизни существуют разные ситуации, они воспринимаются по–разному, и люди по-разному ведут себя. Действительно, большинство людей склонны «подверстать» окружающих и их поступки к привычным стереотипам. Некоторые же по каким причинам действуют «необычно». К тому же социетальные структуры не полностью определяют поведение индивидов, даже если и создают жесткий фоновый контекст, общий для всех членов социума.

Мы исходили из предпосылки, согласно которой возможность влиять на жизненную ситуацию в приватном и более широком социальном пространстве зависит от ресурсов, которыми располагает индивид, будь то персональные, экономические, властные, социальные или другие. Однако из накопленных за многие годы наблюдений мы пришли к выводу: люди находящиеся в определенных жизненных ситуациях и имеющие определенную жизненную историю способны стать деятельными акторами, необязательно обладая большими ресурсами.

Мы берем на себя смелость утверждать, что типичный российский человек активен, ибо ему постоянно приходится быть предприимчивым и изобретательным в стремлении обустроить свою жизнь, Такой тип мы условно называем «приватным актором». Его активность преимущественно или исключительно направлена на обустройство собственной, жизни. Россия отличается особенным «интерфейсом»[2] институциональной среды, который в силу нашей истории формирует не слишком широкий коридор возможностей для индивидуального выбора и который в целом является не очень дружелюбным по отношению к гражданам. Институциональные рамки в разные периоды российской истории несколько расширялись, сужались и вновь расширялись, но при этом им неизменно был присущ принцип, согласно которому «разрешено лишь то, что разрешено». В постсоветской России институциональная среда отяготилась естественной для реформирующегося общества нестабильностью правовых и иных нормативных предписаний, вследствие чего гражданам требуются дополнительные усилия на переопределение ситуации, часто меняющейся и на макро, и на микро-уровне. Поэтому им иногда приходится искать лазейки, нестандартные решения, которые как правило вариативны и ситуативны. Юрий Левада называл это лукавством - двоемыслием и относил его к типическим свойствам «простого советского

[1] См *Липпман У*. Общественное мнение. М., «Институт фонда Общественное мнение.2004; *Стефаненко Т.*Социальные стереотипы межэтнические отношения (Социальная психология: хрестоматия под ред. Белинской Е. и Тихомандрицкой О. М.: Пресс.2008.

[2] «Интерфейс» - термин, заимствованный из лексикона компьютерной грамоты. Означает правила взаимодействия между элементами системы. В данном случае – взаимодействие между гражданами и социальными институтами, которые поддерживают определенные правила таких взаимодействий.

человека».[3] Лукавство в данном смысле есть способ действовать по-своему, изображая следование предписанному свыше. Мы же целенаправленно наблюдали деятельность сограждан, которые не приспосабливались к заданным обстоятельствами условиям их бытия, но стремились изменить эти условия.

Была предложена идеальная типология акторов, которых можно разместить на воображаемой шкале. На одном полюсе такой шкалы – пассивные обыватели, плывущие по течению жизненного потока, на другом – активные и энергичные, выступающие в интересах достаточно многочисленных социальных общностей, групп населения (мы называем их «активистами»). Подавляющее большинство сограждан окажутся размещенными в середине шкалы (в статистике – модальная совокупность). Их мы называем «приватными акторами», людьми, действующими в частных интересах, обеспокоенных обустройством своей жизни, не жизни соседа и тем более вовсе «дальних» .

Приватный актор - это не пассивный обыватель, но тот, кто пытается изменить что-то в своей жизни, обустроить ее, он предприимчив. В ходе этого процесса человек может расширить, изменить или обрести новую свою идентичность. Для достижения поставленной такой человек, как правило, прикладывает немалые усилия, ему приходится преодолевать разнообразные преграды. К примеру, из наблюдений Светланы Климовой (гл.5), крестьяне кооператоры испытывают трудности прежде всего из-за того, что правила пользования льготными государственными кредитами сложны и часто меняются. Отсутствие доступной для их понимания информации и навыков работы с юридическими и финансовыми документами оборачивается прямыми денежными потерями, и весьма существенными. Они выделили из кооперативных денег средства на консультативную помощь опытных юростов, а все же вынуждены были прибегать к разным ухищрениям в поиске путей обхода невыполнимых правил. Что обеспечивало им дружелюбный «интерфейс»? Социальные связи.

Схожие явления обнаружил Иван Климов (гл.4), наблюдая практики ипотечных заемщиков, которые сталкивались с отсутствием информации и экспертного сопровождения в освоении новых финансовых инструментов. Мобилизуясь, люди находили пути не только обретать новые навыки и практики, но постоянно их совершенствовать, оттачивать таким образом, чтобы они стали более адекватными в данных условиях и с большей вероятностью приводили бы к нужному результату.

Молодежные музыкальные субкультуры, как показала Анна Барсамова (Гл.6), явились притягательным центом для ребят, которые не находят себя ни в семье, ни в учебном заведении. Они обретают новую идентичность, в общении со «своими» осваивают особые практики, ритуалы, изменяют внешность – подлинно делают себя заново.

Олег Оберемко, описывая среду предпринимателей благотворителей (гл.7.), типологизирует их по критерию широты самоидентификации, узкой или достаточно широкой, что предопределяет и пространство их благотворительной деятельности и способы ее осуществления.

Случай с ВИЧ-инфицированными, представленный Ольгой Дудченко и Анной Мытиль (гл.8) принципиально отличается от шести других. Инфицированные

[3] *Левада Ю.* Человек лукавый: двоемыслие по-российски//**Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. № 1 (45). С. 19-27.**

вынуждены переделывать себя чтобы продлить жизнь. В ситуации отторжения окружающими они ее переопределяют. Одни находят альтернативные пути взаимодействия с окружающими, другие, решительно ничего не предпринимая, обнаруживают себя в изоляции. И совсем мало тех, кто отказывается принимать «стигму» и борется с несовершенствами системы социальной защиты.

Особое внимание читателя мы хотим обратить к кейсу челноков (Гл.3 С.Климовой и Е.Ядовой)). Здесь мы сталкиваемся с эффектом влияния деятельности приватных акторов на институциональные изменения. В советскую бытность будущие челноки как правило работали в государственных учреждениях, они усвоили нормы, ценности и практики того времени. Обстоятельства кризиса начала 90-х годов побудили этих людей радикально изменить свою жизнь, И, вовсе не помышляя о воздействии на общесоциальную ситуацию, они образовали некую критическую массу, каковая существенно повлияла на приведение законодательства постсоветской России к условиям рыночной экономики.

Были описаны несколько типов освоения челноками новых биографических траекторий во времена быстрых общественных перемен. Одни, рискуя многим, успешно превратились в предпринимателей и приобрели позитивную идентичность делового человека, с гордостью исполняя свою новую роль. Другие не смогли преодолеть ценностный надлом, но практически осваивали мудрости торгового бизнеса, сопротивляясь принятию новой идентичности, что все же не привело к успеху, как это было в первом случае. Но что важно - все они переопределяли для себя ситуацию и максимально мобилизовали накопленные к тому времени ресурсы, персональные и социальные.

«Приватные акторы» – те же обыватели, отличающиеся от первых тем, что не склонны к депривации своих потребностей. Они пытаются по-своему обжить заданные рамки – маневрируют между нормами, лавируют между запретами, ищут лазейки. Стратегия их поведения - взять жизнь в свои руки, но «не высовываться», действовать «с умом», стараясь (по крайней мере явно) не нарушать рамки заданных и общепринятых правил.

Между идеальными типами «смирившихся обывателяй» и «приватных акторов» - широкая гамма реальных типажей. Причем, один и тот же человек может мыслить и действовать по одной модели в данной ситуации и иным образом в ситуации, отличающейся от нее. В принятой нами концептуализации И.Гофмана имеет место процесс рефрейминга: изменения субъективной конструкции ситуации и соответствующих практик.

Активисты отличаются от приватных акторов тем, что целенаправленно придают публичность своим требованиям и действиям, стремятся не обойти вокруг двери, а открыть ее или, по крайне мере, расшатать петли. Их действия направлены за пределы своей приватной сферы, хотя обычно тесно с нею связаны, т.е. они переопределяют социальную ситуацию в более широком контексте. Такие люди часто осуждают общепринятые правила, которые полагают необоснованными и несправедливыми, стремятся их изменить. В типологии Р.Мертона это адаптанты = инноваторы[4]

В исследованиях Карин Клеман (гл.2) показано, как бывшие обыватели в определенной ситуации и при определенных условиях становятся активистами притом

[4] *Мертон Р.* Социальная структура и аномия //Социс 1992.№3

по-разному.

Есть *активисты частного типа*, которые защищают прежде всего свои частные интересы (свою квартиру, например). Есть активисты, действующие во имя общего дела и отстаивающие общие интересы, например, интересы всех жителей многоквартирного дома и нередко – микрорайона.

Наконец, *гражданские активисты* – наиболее зрелые акторы. Их формирование предполагает наличие обширных взаимосвязей, укрепляющих солидарность в достижении общих целей. Этому как правило предшествуют публичные дискуссии, столкновение различных интересов и взглядов

Что же мы узнали в итоге. Мы убедились, что в условиях кардинальных изменений в обществе люди по-разному делают свой мир комфортным или терпимым для себя: от пассивного приспособления к изменяющимся условиям до инициирующей коллективные действия лидерской позиции. Чтобы уяснить каким образом деятельный потенциал актора реализуется практически (т.е каковы механизмы этого процесса), мы искали ответы на ряд вопросов: как акторы определяют и переопределяют ситуацию, корректирует свое представление о ней; как они практически осваивают новые ситуации; как происходит становление идентичности активных деятелей –агентов; как они преодолевают или обходят сопротивление институциональной среды; наконец, какие ресурсы они используют .

Главное, мы извлекли из анализа достоверных фактов, заключается в следующем: будущее страны Россия способны определять не только элиты, но и простые граждане. И тем в большей степени, чем меньше они связаны жесткими социальными рамками.

Ильф и Петров оставили нам нетленные образы жуликов, каковые по-своему адаптировались к НЭП, т.е рынку 20-х годов. Подобные персонажи во множестве процветают и сегодня, обогатившись современными технологиями обмана простодушных «васюкинцев» на каналах телевещания, в интернет, с помощью мобильных телефонов и прочее и прочее. Увы, современная художественная литература, рассчитанная на рыночный спрос, тиражирует образы жуликов и бандитов. Повести «Челноки», «Рабочие лидеры», «Фермер», «ВИЧ-инфицированные» и другие на основе предложенных в этой книге сюжетов, еще ждут своих авторов. Авторы этой книги безвозмездно дарят восемь сюжетов литераторам и теледраматургам.

Научное издание

КАК ЛЮДИ ДЕЛАЮТ СЕБЯ

Обычные россияне в необычных обстоятельствах: концептуальное осмысление восьми наблюдавшихся случаев

Монография

В оформлении обложки использованы иллюстрации В.А. Данилова

Ответственный редактор *Э.Б. Шейхуллина*
Редактор *Н.В. Герценштейн*
Корректор *Ю.Г. Слизун*
Компьютерная верстка *И.В. Кравченко*
Оформление *И.В. Кравченко*

Подписано в печать 07.12.2010. Формат 60x90/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ. л. 24,25.
Тираж 1000 экз. Заказ

Издательская группа «Логос»
123104, Москва, Б. Палашевский пер., д. 9, стр. 1

По вопросам приобретения литературы обращаться по адресу:
111024, Москва, ул. Авиамоторная, д. 55, корп. 31, офис 305
Тел.: (495) 644-38-04, 642-59-89
Электронная почта: universitas@mail.ru
Дополнительная информация на сайте: http://logosbook.ru